



UNIVERSIDAD POLITECNICA DE CATALUÑA

FACULTAD NAUTICA DE BARCELONA

Departamento De Ciencia e Ingeniería Náutica



Estudio de Explotación en Chárter Náutico de un Catamarán a Vela

Trabajo Final de Carrera de Diplomatura en Navegación Marítima

Director de Proyecto: Dr. Agustí Martin i Mallofré
Barcelona, mayo del 2012
Autor: Diego Rubert Jiménez

Foto portada: www.velaemporda.com/esp/flota.htm, 09/2010

Resumen

En las siguientes páginas he intentado reunir un conjunto de información importante para iniciar, organizar y poder llevar a cabo de la forma más perfecta el negocio de chárter. Durante el estudio he logrado recolectar información sobre los elementos y actores principales del sector.

En los bloques iniciales he expuesto la situación actual del negocio y los elementos que intervienen en él, luego en los bloques centrales he hecho un análisis numérico interpretando los datos, de esta forma accedo a unas valoraciones finales que aportarán un sentido original al tema de estudio.

Me he atrevido a realizar una apreciación previa, atendiendo a contenidos históricos, sociales y económicos del negocio del chárter náutico, para lo que he recogido información de algunos trabajos previamente realizados, estadísticas de diferentes administraciones y entidades, datos de infraestructuras proyectadas y construidas.

Para intentar concretar y hacer que parezca más real el contenido del trabajo he elegido, como centro de desarrollo, el catamarán de 44 pies de los astilleros franceses Lagoon, desde hace ya unos años bien posicionado en el negocio del chárter y aventajado en confort para la navegación de crucero. A continuación se explicara por qué se ha escogido esta embarcación, cuáles son sus características, los aspectos legales de su compra y su explotación.

Tomando como herramienta el barco, describiré algunos productos de calidad, modernos y competitivos a ofertar en el mercado de baleares. Para lo que ha sido necesario analizar los aspectos locales de la geografía y vías de conexiones nacionales e internacionales, situación del mercado, políticas, estrategias del sector por parte de las administraciones, legislación y datos económicos.

No cabe duda la fuerte relación de la actividad estudiada con la industria turística. Ésta, en España, está pasando en un momento de avanzada madurez, con un negocio de estructuras y productos anticuados, orientado a las masas con ofertas de baja calidad. Un claro ejemplo de esto lo encontramos en la región turística de la costa brava. Considero que este es un momento crucial en que se ha de trabajar en nuevas propuestas para devolver la competitividad al sector. El caso del chárter náutico comparte aunque en menor grado y con algunos matices la misma problemática, frente a esta se verá, en las siguientes páginas,



cuáles son sus particularidades y las posibles acciones a tomar para emprender una actitud activa y positiva destinada a su resolución.

Sumario

Resumen.....	3
Sumario.....	4
Introducción	10
A. EL BARCO.....	12
Capítulo 1: El Chárter Náutico	12
1 Antecedentes y consideraciones.....	12
2 Arrendamiento de embarcaciones de recreo o chárter náutico	13
Capítulo 2: Elección de la Embarcación	14
1 Monocasco o catamarán	14
2 Catamarán a Vela Lagoon 440	16
Capítulo 3: Normativa Aplicable en Seguridad a la Embarcación	21
1 El Mercado CE de las embarcaciones de recreo	21
2 Las Zonas de Navegación.....	25
3 El Material de Seguridad	26
4 Inspección Técnica de Embarcaciones de recreo, Buque (ITB)	36
Capítulo 4: Documentación y trámites relativos a las embarcaciones de recreo.....	40
1 Descripción de la documentación y elementos identificativos	40
2 Burocracia de inscripción del buque en registro español.....	41
Capítulo 5: Despacho de Buque	45



1 El Despacho de buques	45
Capítulo 6: El Seguro.....	48
1 Jurisprudencia y fundamentos legislativos de los contratos	48
2 Modalidades del seguro y las coberturas más contratadas:	49
Capítulo 7: Obligaciones Tributarias del Barco	55
1 Tributación por la adquisición de una embarcación de recreo.....	55
B. LA EMPRESA.....	60
Capítulo 8: El Proyecto y Objetivos	60
1 Idea y Oportunidad.....	60
2 El Promotor	61
3 Misión.....	62
4 Visión	62
5 Objetivos	62
Capítulo 9: Sector, Producto y Mercado.....	63
1 Perspectivas del sector	63
2 La oportunidad del chárter náutico.....	66
3 El Crecimiento de los usuarios de chárter	70
4 Producto y servicio.....	74
5 Puntos fuertes y ventajas.....	82
6 El cliente.....	82
7 Targets	82
8 Mercado potencial.....	83



9 Claves de futuro	84
Capítulo 10: Competencia	85
1 Competencia	85
2 Principales competidores	85
Capítulo 11: Plan de marketing.....	87
1 D.A.F.O	87
2 Política de producto y servicio.....	87
3 Política de precios	88
4 Política de servicio y atención al cliente.....	90
5 Política de promociones y descuentos.....	91
6 Estrategia de comunicación	91
7 Estrategia de penetración en el mercado.....	92
8 Publicidad y promoción (medios)	92
Capítulo 12: Plan de Ventas	94
1 Estrategia de ventas.....	94
2 Fuerza de ventas y estructura.....	95
3 Plan de Venta anual	95
4 Estimaciones de ventas	97
Capítulo 13: Organización y Recursos Humanos	99
1 Dirección de la empresa.....	99
2 Personas claves del proyecto	99
3 Organización funcional de la empresa	99



4 Condiciones de trabajo y remunerativas	100
5 Previsión de recursos humanos	100
Capítulo 14: Aspectos Legales y Societarios	102
1 Elección de la forma jurídica	102
2 Sociedad Limitada de Nueva Empresa	104
3 Trámites presenciales de constitución de una empresa	108
4 Tramitación telemática de una SLNE	112
5 Tramitación de licencia de la actividad	115
6 Trámites para el inicio de la actividad y otros	115
7 Otros trámites	121
Capítulo 15: Aspectos legales y administrativos de la empresa de chárter náutico	123
1 Fuentes de regulación del arrendamiento náutico	123
2 Autorización de actividad de arrendamiento de embarcación de recreo	125
3 Otros aspectos legales relativos a la embarcación y la tripulación	127
Capítulo 16: Herramientas de financiación para la embarcación	130
1 El Leasing náutico francés o italiano	130
2 El préstamo náutico	133
Capítulo 17: Plan económico financiero	136
1 Plan de inversiones inicial	136
2 Previsión de ventas	138
3 Plan de Financiación	139
4 Previsiones de tesorería	142



5 Cuenta de resultados	142
6 Análisis del punto crítico.....	143
7 Balance de situación	144
8 Evaluación y ratios	144
C. MEDIO AMBIENTE.....	149
Capítulo 18: La práctica de la protección medioambiental	149
1 El antifouling.....	149
2 El combustible	149
3 Limpiar la sentina	150
4 Aguas fecales.....	150
5 La bolsa de basura	150
6 Aguas de lavado.....	151
7 Utilizar el ancla con cuidado.....	151
8 Bucear	151
9 El agua potable	152
10 El medio marino	152
D. CONCLUSIONES	153
Bibliografía	159
1 Libros.....	159
2 Publicaciones	160
3 Documentos de internet	161
Índice de Ilustraciones y Tablas.....	163



E. ANEXOS.....	166
Anexo I: Modelos, impresos y documentos oficiales	166
1 Doc.: Contrato de arrendamiento.....	166
2 Doc.: Solicitud de abanderamiento y matriculación	171
3 Doc.: Licencia de estación de barco	172
4 Doc.: Solicitud Número MMSI	173
5 Doc.: Certificado de registro español - Permiso de navegación	174
6 Doc.: Certificado de Navegabilidad.....	175
Anexo II: Propuesta de Leasing financiero de la Caixa: “ICO Inversión 2012”	176
Anexo III: Cálculos del plan económico financiero.....	178
1 Doc.: Tesorería 1º ejercicio.....	178
2 Doc.: Pérdidas y ganancias 1º año	179
3 Doc.: Cuentas de resultados a 5 años	180
4 Doc.: Balance de situación.....	181



Introducción

Tras unos años al mando de embarcaciones de chárter, puesto el cual considero como el corazón del negocio, deseo hacer una reflexión y estudio sobre este sector e intentar vislumbrar como se desarrollará esta actividad en el futuro y cuál sería la tipología de una empresa moderna capaz de competir en los mercados internos y extranjeros.

El patrón en muchas de las pequeñas empresas de chárter representa una carga muy grande del trabajo total de la empresa. Este tiene que atender a los clientes coordinando sus programas y horarios, buscar la ruta que les sea más adecuada a su perfil, además de cubrir las necesidades de la embarcación, la tripulación y sus documentaciones, los enroles y los despachos, los seguros, verificar el material de seguridad, las inspecciones, el avituallamiento, los consumos, los mantenimientos, gobernar a través de zonas muy transitadas, etc. En consecuencia si se obtiene un rendimiento suficiente para pagar a un buen gestor que administre la empresa y para concebir una publicidad suficiente que responda a una estrategia acertada, el trabajo de un patrón competente no varía demasiado del desarrollado por el propietario de la pequeña empresa de chárter. Una diferenciación importante de estos roles se halla en conocer exactamente las responsabilidades, los riesgos y el capital en juego.

Con este trabajo pretendo examinar esta particular actividad que año tras año ha ido adquiriendo mayor importancia en la industria turística española y en paralelo en el ámbito de la carrera que estoy finalizando. Proyecto concebir una reflexión sobre el estado del sector náutico y al mismo tiempo confeccionar los estudios para poner un barco a trabajar; esperando aproximar resultados que permitan acercar a un mayor público a la navegación, a la comprensión del medio marino y de la geografía local.

En el chárter náutico, como en cualquier otro negocio similar, la problemática no es otra que la del análisis de la realidad geográfica, logística, social, jurídica y económica de la área de explotación, en busca de información que permita aproxima el porcentaje de éxito que pueda tener la actividad comercial y el modo más perfecto, sostenible y eficiente de desarrollarla.

Desde el aspecto más práctico me he propuesto averiguar de qué manera es más rentable explotar una embarcación de unas características muy específicas como son los catamaranes a vela, que apuntan a la tipología del futuro en el negocio, incrementándose de manera continua su consumo en la náutica de recreo. Las particulares del catamarán y el carácter movilidad geográfica de esta empresa de chárter constituyen algunos de los



elementos diferenciales a destacar sobre otros proyectos de fin de carrera¹ orientados a monocascos.

Los mares, orografía básica de la navegación, son una pieza esencial en equilibrio de la naturaleza y la actividad humana es particularmente ofensiva contra esta armonía. La actividad de la náutica de recreo se desarrolla e interacciona en el medio natural marino y su éxito depende de la existencia y continuidad de éste, consecuentemente es de vital importancia su conservación.

En el barco se poseen todos los elementos básicos que forman parte de la vida doméstica del hombre moderno, almacenando, creando y consumiendo todos los recursos cotidianos para su actividad, para luego desechar las sobras de estos sin poder acceder tan fácilmente a las ventajas de tratamiento de residuos disponibles en tierra firme, que minimizan el impacto ambiental. Esta actividad es especialmente agresiva con el medio y al desarrollarla económicamente se ha de prestar atención a las repercusiones ecológicas.

El cliente de chárter náutico suele ser un gran amante de la naturaleza, por lo que siempre busca lugares singulares para navegar. Por lo tanto un buen destino es aquel que no esté demasiado masificado y que la naturaleza se encuentre en un estado lo más puro posible, aunque también lo es aquél que posea una buena oferta de amarres o fondeaderos fáciles y disponga de mercado de complementos gastronómicos, oferta de actividades culturales y otros servicios. Todos estos elementos componen el mayor activo de la empresa de chárter, corresponde a las diferentes entidades gubernamentales protegerlos. Es mi intención manifestar el cada vez más importante posicionamiento de esta industria emergente en la economía española y la necesidad que esta tiene de que las administraciones atiendan a la planificación y mejora de sus los recursos que necesitan para potenciar su crecimiento y competitividad.

¹ Estudio de viabilidad de una empresa de chárter náutico con un único barco, Luis Valenciano Gener, Director: Ricard Jaime Pérez, TFC: Td 355 n (2003)



A. EL BARCO

Capítulo 1: El Chárter Náutico

1 Antecedentes y consideraciones

La náutica de recreo y deportiva se liga, por coincidencia con la historia del dominio económico y político, con el mundo anglosajón². La aparición del «yachting» en Inglaterra, la celebración de la primera regata conocida, celebrada en ese mismo país en 1681, y la aparición en 1853 de los primeros yates propulsados mecánicamente, son tres de los hitos de la historia de la náutica de recreo. El mayor desarrollo del recreo náutico se da, sin embargo, al salir del período de recesión tras la II Guerra Mundial, con diferentes grados y momentos en los distintos países.

En España, de acuerdo con el devenir de la historia más reciente, política y económica, se registra a partir de los años sesenta. Las entidades y asociaciones náuticas señeras, la mayoría de las cuales hoy ostentan los títulos de Real Club Náutico, Real Club de Regatas, etc., se remontan en su origen a las últimas o primeras décadas de los siglos pasado y presente, respectivamente. Sin embargo, la proliferación de instalaciones se da básicamente a partir de los años sesenta, coincidiendo en el tiempo con el incremento del protagonismo del país en el turismo internacional y con la influencia de éste último en el desarrollo y cambio registrado en España. Se puede analizar si la actividad náutica de recreo se debe, en mayor o menor grado, al desarrollo turístico o al desarrollo económico general del país y a los factores ya aludidos de aumento de las actividades vinculadas al disfrute del ocio. Sin embargo, no se podrá negar el peso importante del turismo náutico y de la náutica de recreo en general en áreas tan característicamente turísticas como los ámbitos costeros. Podría ser coincidencia, en el tiempo y en la geografía, pero la historia y el desarrollo y las tendencias en otras zonas de otros muchos países no parecen abonar la teoría de las coincidencias.

Si inicial e históricamente la actividad náutica de recreo está ligada a capas sociales altas, hoy día no puede aducirse con generalidad tal elitismo en dicha práctica. Así lo demuestran en nuestro ámbito territorial numerosas instalaciones y las mismas embarcaciones allí existentes. La extracción social de muchos de los usuarios y la implantación, cada vez mayor, de la práctica de los deportes náuticos entre edades infantiles y juveniles lo

² (Martín, 1995)



acreditan. Los atributos de distinto tipo de instalaciones, embarcaciones y usuarios no son hoy día más que el puro reflejo de las características humanas y económicas -puede que parcial, pero no absolutamente restrictivas, de forma elitista-, de nuestros ambientes sociales. Allí donde existe tradición marinera se incorpora la navegación en forma de competición o para la práctica de la pesca no comercial. Es cierto que la construcción de instalaciones portuarias para la náutica de recreo se ha asociado en ocasiones a operaciones especulativas que han ocasionado y ocasionan impactos medioambientales negativos. De nuevo, dicha circunstancia no parece ser más que reflejo de la actividad turística y de los modelos de desarrollo seguidos.

2 Arrendamiento de embarcaciones de recreo o chárter náutico

El arrendamiento o chárter de una embarcación de recreo es la cesión del uso del yate por un espacio de tiempo a cambio de un precio³, esta operación queda regulada mediante un contrato de arrendamiento. Supone una alternativa, realmente accesible y asequible, para poder disfrutar de actividades y deportes náuticos.

De forma amplia, se puede definir como chárter náutico aquella actividad por la cual se ofrecen embarcaciones de recreo en alquiler, sea la embarcación completa o sea una plaza en una embarcación. En el primer caso puede ser el alquiler proporcionando patrón o no. Cuando se trata de un alquiler plaza por plaza, debemos de dejarlo claramente diferenciado del contrato de pasaje. En este, la persona embarca con el solo objeto de que la transporten desde un lugar a otro por vía marítima. En el chárter por plaza, si bien la persona que alquila no obtiene el mando de la embarcación, el objeto del contrato es la propia navegación, y no el transporte. Aunque pueda parecer un asunto banal, es muy importante, ya que el contrato de pasaje tiene una regulación específica que hay que separar del chárter.

- Con patrón: En este caso se contrata junto con la embarcación los servicios de un patrón, así como la tripulación adicional necesaria, para que la gobierne durante el tiempo que se va a tener arrendada.
- Sin patrón: En este caso, uno de los pasajeros deberá tener titulación suficiente para el gobierno de la embarcación.

³ Ver anexo I: Doc. 1 Contrato de arrendamiento



Capítulo 2: Elección de la Embarcación

El barco es la herramienta más importante con que elaborar el producto final a presentar al consumidor y juega una doble misión fundamental en el negocio. La embarcación escogida ha de ser capaz de cumplir con las características propias de un medio de transporte marítimo y además tiene que satisfacer todas las necesidades del confort doméstico convirtiéndose en un hogar.



1 Lagoon 440 foto publicada por la web del astillero (<http://www.catalagoon.com>)

Por lo tanto el yate escogido ha de poder cubrir varias necesidades básicas a la hora de desarrollar la actividad, entre ellas la de realizar las travesías con velocidad y pericia marinera, evitando que se eternicen las arribadas a fondeaderos y puertos, debe tener agilidad en las maniobras de atraques, fondeos, izado, arriado de velamen, etc., ofreciendo en todas estas actividades, las garantías de que se ejecutarán con la máxima seguridad. Además, la cubierta, los interiores, las instalaciones y equipamientos han de abrigar ampliamente las necesidades de confort y ocio de la vida de a bordo comprometiendo al máximo la calidad y competitividad de la empresa

Atendiendo a esta lista de características se nos presenta un primer dilema que será sencillo de analizar

1 Monocasco o catamarán

Tradicionalmente la embarcación habitual para el chárter ha sido la de velero monocasco pero hace ya unos años que los catamaranes van ganando posición como producto interesante en el mercado

Haciendo una valoración de los aspectos destacados como habitabilidad y transporte de pasaje, y por el momento desatendiendo un poco el aspecto económico que se estudiará más adelante, se observa una clara ventaja en la explotación de la forma catamarán.



La seguridad es un tema importante a considerar, por esto a continuación se observarán los casos de encallada, vuelco, hundimiento y facilidad de transito de los tripulantes.

Muchos catamaranes están diseñados para poder ser varados, los timones tienen menos calado que las quillas antideriva las cuales suelen estar reforzadas. En el caso de encallar están algo menos expuestos a las averías más graves, y es más asequible la posibilidad de trasladar pesos para liberar un patín encallado. En los monocasco habríamos de solicitar ayuda exterior para provocar la escora suficiente que eventualmente podría librar la embarcación de los escollos libraría de los escollos.

	MONOCASCO	CATAMARAN
VENTAJAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atraque más fácil de encontrar y más barato 2. Precio de compra más barato 3. Menos costos de mantenimiento en motor 4. Menos consumo de combustible, aceite, repuestos 5. Más agradable como producto visual 6. Navegación a vela más espectacular por la escora 7. Suelen ser autoadrizables 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No escora, más comodidad 2. Más estabilidad, menos bandazos, menos mareos, mayor comodidad en las pernoctaciones en fondeaderos 3. Más espacio para el cliente 4. Más velocidad, ahorro de tiempo en singladuras 5. Mejor equipado para actividad doméstica 6. Menos calados, accede con más facilidad a refugios, puertos y destinos turísticos 7. Menos competencia en el mercado de chárter de baleares 8. Más espacio para que el patrón trabaje
DESVENTAJAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menos veloz 2. Menos espacio para el cliente 3. Más calados 4. Más competencia en el mercado del chárter 5. El trabajo del patrón es más incomodo 6. Menor estabilidad más bandazos y más mareos 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ciñen menos 2. Estética aparatosa 3. Más dificultad para encontrar atraques 4. Atraques más caros 5. Precio de compra más caro 6. No son autoadrizables

2. Comparación práctica monocasco catamarán, Elaboración Propia (EP)

Según normas de marcado "CE" en materia de insubmersibilidad de catamaranes los compartimentos de proa y de popa de cada casco están separados de la parte habitable del barco por mamparos estancos. La densidad de los materiales utilizados y la ausencia de



lastre refuerzan su carácter insumergible. Incluso en caso de impacto produciendo la inundación de un patín, la rotura de un timón o de un motor, la embarcación podría seguir navegando.

El problema de vuelco en los catamaranes es real, existen algunos casos de este tipo, y ante esta posibilidad la ventaja de muchos veleros es que son autoadrizable gracias a su gran peso en la orza. Sin embargo la probabilidad de vuelco es prácticamente nula en un catamarán moderno, siempre que no accedamos a la tentación de realizar cambios en los elementos estructurales diseñados por el fabricante. El astillero prepara al catamarán para que en situaciones de esfuerzos límites del velamen las resistencias de la jarcia firme se aproximen al punto de rotura impidiendo que se alcance la escora límite de vuelco. Además una tripulación experta navega con la fuerza velica adecuada a la situación meteorológica según instrucciones del fabricante.

La estabilidad en un catamarán es mucho mayor debido a la gran distancia entre los puntos de apoyo sobre el mar y sus movimientos aunque algo más bruscos, son mucho menos. Característica que supone una gran ventaja con los clientes novatos en la navegación y en general para la seguridad de los pasajeros y para el patrón que supone un trabajo más agradable.

Las ventajas del catamarán son notables, en resumen y desatendiendo a la valoración del coste económico, no resulta complicada su elección. En el arrendamiento náutico se ha de tener en cuenta que en un porcentaje elevado el cliente será novato siendo este tipo de embarcaciones las más adecuadas en estos casos.

2 Catamarán a Vela Lagoon 440

Dentro del rango de catamarán a vela de eslora aproximada de 42 pies con capacidad de pernoctación 8-12 plazas, autonomías de consumos y de habitabilidad con espacios almacenamientos de comestibles y equipajes para una semana, se encuentran los siguientes competidores:

LAGONN 440, OUTREMER 43, ORANA 44 y LIPARI 41 (de Fountaine Pajot), CATANA 42 custom, NAUTITECH 40.

En la elección de la embarcación se valoraran los factores de calidad y precio, construcción y diseño, comportamiento en navegación y maniobrabilidad, acomodación, confort y acabados, motorización y carenas, seguridad y equipamientos.



En general el mercado ofrece barcos muy similares con la salvedad de que el Catana 42 presenta un precio más elevado al resto por su fortaleza de construcción, gran comportamiento de carenas y alto rendimiento en navegación a vela. El perfil del propietario de esta embarcación es la de un navegante puro y se escapa de los objetivos buscados.



3 Salón Lagoon 440 (<http://www.cata-lagoon.com>)

En el Outremer 43 encontramos las mismas cualidades que en el Catana 42 además de perder mucha competitividad en acabados y confort de los interiores.

Los catamaranes del astillero Fountaine Pajot y Nautitech 40 tienen menos calidades de en la construcción y menos aprovechamiento de espacios interiores.

El mercado de segunda mano es un aspecto del negocio del chárter que no se ha de despreciar a la hora de adquirir una embarcación ya que la renovación continua para mantener una alta competitividad es fundamental. En este aspecto destaca la amplitud del mercado y la buena salida comercial de los catamaranes Lagoon usados.



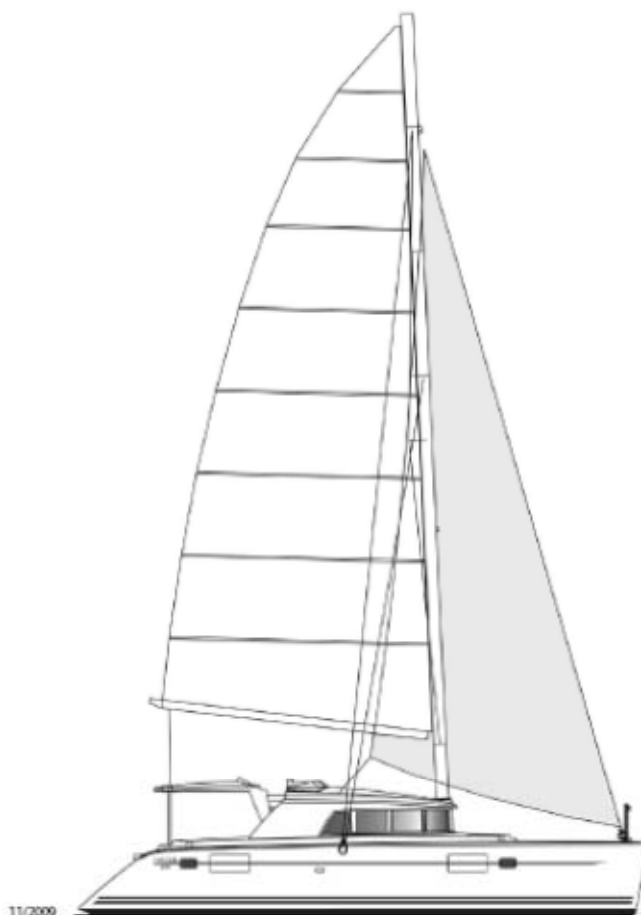
4 Dibujo interiores Lagoon 440 (<http://www.cata-lagoon.com>)

Se elige el Lagoon 440 porque es un modelo que ha obtenido buenos resultados con los clientes de chárter en los mercados del mar Mediterráneo y Caribe. Es de destacar la buena competitividad que otorga a la empresa de chárter los acabados y diseño de

espacios interiores a la hora de vender el producto. El modelo tiene un buen compromiso entre prestaciones y navegabilidad. Las ventanas verticales del salón presentan numerosas ventajas, protección del sol y en consecuencia menos calor en el salón, ganancia de espacio y altura interior, mejor visibilidad exterior. El sistema de dirección (tipo competición) por cables y los timones en forma de trapecio son garantías de control, prestaciones y

sensibilidad al timón. El equilibrio de volumen entre salón y bañera así como la facilidad de comunicación del uno al otro son cualidades apreciadas. Los volúmenes habitables de los catamaranes Lagoon son comparables a monocascos con una eslora mayor de 30 a 40%. Los timones siendo siempre de menor calado que las quillas nos permitirán navegar en ceñida en aguas poco profundas sin riesgos de romper, estos es imposible con derivas. El puesto de gobierno alto o “FlyBridge” tiene las ventajas de conseguir añadir un espacio más a misma eslora despejando la bañera mientras se gobierna el barco desde un punto elevado en el que se consigue una inmejorable visibilidad que abarca toda la nave.

Lagoon 440



La bañera que puede cerrarse totalmente gracias al techo rígido del Fly y mediante un sistema de toldos que hacen de ella un segundo salón con mueble cocina, nevera, fregadero, y un inmenso diente para todos los invitados que quieran estar al aire libre.

La zona de proa, ofrece además del solárium, tan valorado en el negocio del chárter, una terraza con banco y mesa central creada en el mismo molde de la cubierta y bajo la que se esconde el pozo con las cadenas del ancla.

El interior es amplio y luminoso con una buena distribución. La mesa central del comedor puede remplazarse durante la navegación por otra más baja, mejorando el aspecto de “salón”

Las prestaciones son interesantes y con 20 o 25 nudos de viento el velero anda con mucha agilidad además de ofrecer un logrado paso de ola gracias a la forma de sus cascos y al diseño en ala de gaviota de la plataforma que los une.



2.1 Especificaciones Técnicas

Los astilleros Lagoon, ubicados en el norte de Francia, fueron fundados en 1984, filial de Jeanneau Technologies Avancées (JTA). Ahora es parte de CNB, una división de Beneteau Group, líder mundial en la construcción de veleros de placer.

El Lagoon 442 es un catamarán a vela diseñado para la categoría de navegación “A”⁴ construido en una composición de resina poliéster y resina antiósmosis, los cascos en sándwich balsa, monolítico bajo la línea de flotación, y gelcoat blanco. Ensamblado con tapa de plataforma central y cubierta de sándwich balsa. Los mamparos realizados en contrachapado estratificados

La jarcia firme se compone de mástil de 21,40 m. y botavara de aluminio, con carril para carros de bolas en el gratil de mayor y 2 pisos de crucetas retrasadas. El mástil lo sujetan cuatro obenques retrasados, dos altos y dos bajos todos forrados y estay con enrollador para Génova

Eslora total / LOA	13,61m /44'8"
Eslora flotación / LWL	12,75m /41'10"
Manga total / BOA	7,70m /25'3"
Altura sobre quilla estándar / Mast Height Over Water (std mast)	21,40m /70'3"
Altura sobre quilla mástil corto/ Mast Height Over Water (short mast)	19,20m /63'
Calado / Draft	1,30m /4'3"
Desplazamiento en vacío (normas CE) / Light displacement (EEC)	12,15 t /26791 lbs.
Mayor full batten / Full batten main	74m ² /796 sq ft
Short mast:	58,7m ² / 635 sq ft
Mayor CST (opción) / Square top mainsail (opt.)	79m ² /850 sq ft
Génova enrollable / Furling Genoa	42m ² /452 sq ft
Short mast:	37,8m ² /436 sq ft
Spinnaker (opción) / Opt. spinnaker	145m ² /1560 sq ft
Short mast:	105m ² /1130 sq ft
Genaker (opción) / Optional gennaker	90m ² /968 sq ft
Short mast:	60m ² /646 sq ft
Agua / Water	3 x 300 l
Carburante / Fuel	2 x 325 l
Motorización estándar / Standard engine size	2 x 40 CV

⁴ Ver capítulo Capítulo 3: Normativa Aplicable en Seguridad a la Embarcación



Acabado interior	Alpi roble claro y suelo estratificado antideslizante wengé-Laminat
Arquitectos / Architects	Marc Van peteghem & Vincent Lauriot prévost (VpLp)
Certificación CE / EC Certificatio (categoria: pax.)	A : 12 ; B : 14 ; C : 20

5. Especificaciones Técnicas Lagoon (fuente dibujo anterior y tabla: <http://www.cata-lagoon.com>)



Capítulo 3: Normativa Aplicable en Seguridad a la Embarcación

En referencia al cumplimiento de los requisitos básicos de seguridad de las embarcaciones de recreo existen una serie de convenios y adaptaciones de tratados internacionales que establecen esos mínimos a partir de unas esloras y usos concretos. Por medio de esas herramientas se busca proteger la vida de las personas que navegan, el medio ambiente y recursos marinos, evitándose accidentes.

Es de fundamental importancia prestar una atención suficiente a este tema siendo parte importante del nivel de calidad que la empresa ha de asumir, por este motivo en las siguientes líneas se enumerarán los permisos, inspecciones, homologaciones, contratos y otra documentación, requisitos constructivos y de diseño y elementos de seguridad que han de dotar toda embarcación.

La normativa estatal exige que las embarcaciones de recreo destinadas al arrendamiento cumplan con la parte del Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en la Mar (SOLAS), correspondiente al grupo III-clase Q ⁵

Casi la totalidad de los países ribereños ratifican estos convenios. En el caso de España los requisitos mínimos de seguridad para estas embarcaciones se establecen en dos grandes bloques. Uno, homogeneizado por medio de una directiva que regula de forma exhaustiva las características técnicas que debe reunir la construcción y diseño de las embarcaciones; y otro bloque que establece el material de seguridad y de navegación que hay que llevar a bordo.

1 El Mercado CE de las embarcaciones de recreo

Con la intensión de la mejora en la comercialización, eliminando obstáculos y equilibrando las competencias en el mercado interior de la Unión Europea, se armonizan las diferentes legislaciones nacionales, en el ámbito del establecimiento de los requisitos básicos de seguridad en el diseño y construcción de las embarcaciones de recreo, acabadas y semiacabadas, así como la de ciertos de sus componentes con incidencia en la seguridad

⁵ Parte de este convenio queda regulado a nivel estatal por el R. D. 297/1998, de 27 de febrero, por el que se regulan los requisitos de seguridad de las embarcaciones de recreo semiacabadas y sus componentes, en aplicación de la Directiva 94/25/CE (B.O.E. nº 61). Derogado y sustituido por el R. D. 2127/2004, del 29 de octubre, por el que se regulan los requisitos de seguridad de las embarcaciones de recreo, de las motos náuticas, de sus componentes y de las emisiones de escape y sonoras de sus motores, transposición de la Directiva 2003/44/CE que amplía su cometido en seguridad a la protección del medio ambiente con un control más amplio de motores y gases emitidos



de la navegación de la construcción y diseño de embarcaciones, todo ello agrupado bajo la Directiva 94/25/CE de la Comunidad Europea.

En transposición de esta Directiva el mercado CE se regula en España por primera vez en el Real Decreto 297/98 de 27 de febrero (B.O.E. de 12 de marzo de 1998)⁶

Desde el 16 de junio de 1998, todas las embarcaciones de recreo puestas por primera vez en el mercado comunitario, sean embarcaciones nuevas construidas en la Unión Europea, o embarcaciones nuevas o de 2ª mano provenientes de países terceros, deben llevar el marcado "CE" que denota su conformidad con las exigencias de seguridad contenidas en la normativa.

El marcado "CE" se aplica a todas las embarcaciones de recreo entre 2,50 y 24 metros⁷

1.1 Las Categorías de Diseño

Las embarcaciones marcadas "CE" se clasifican en 4 categorías de diseño, según su aptitud para afrontar las condiciones de mar caracterizadas por una velocidad del viento y una altura de ola determinadas en sus correspondientes escalas.

Embarcaciones diseñadas para la navegación:	Fuerza del viento (E. Beaufort)	Altura significativa de las olas (m)
A: Oceánicas: Viajes largos, autosuficientes en gran medida	Más de 8	Más de 4
B: Alta mar: Viajes en alta mar	Hasta 8 incl.	Hasta 4 incl.
C: Aguas costeras: Viajes en aguas costeras, grandes bahías, grandes estuarios, lagos y ríos	Hasta 6 incl.	Hasta 2 incl.
D: Aguas protegidas: Viajes en aguas costeras, pequeños lagos, ríos, canales, puertos, radas y aguas protegidas en general	Hasta 4 incl.	Hasta 0,3 incl.

6 Categoría de Diseño de Embarcaciones "CE" (R.D. 2127/2004). (EP.)

⁶ Ver nota anterior

⁷ Existen excepciones no relevantes en el estudio



1.2 Organismos Notificados

Cuando el fabricante de una embarcación de recreo (o su representante autorizado establecido en la Unión Europea) no se haga responsable de aplicar los procedimientos de fabricación y diseño previstos en los apartados 2, 3 y 4 del artículo 6 del R.D. 2127/2004, podrá ser asumida la evaluación de conformidad⁸ de ésta por la persona establecida en la Unión Europea que la comercialice (o ponga en servicio bajo su propia responsabilidad), presentando la pertinente solicitud de informe posterior a la construcción ante un organismo notificado.

Los organismos notificados son Entes autorizados por la Dirección General de la Marina Mercante (u otro Estado Europeo en su caso) para realizar tareas específicas en los cometidos correspondientes a los procedimientos de evaluación de conformidad de equivalencias (tipificada en módulos definidos para cada embarcación y categoría de diseño) con las especificaciones de marcado CE.

El Real Decreto 2127/2004 también establece el concepto de Marcado CE con posterioridad a la construcción (denominado marcado CE Post-Construcción). Cualquier embarcación, moto náutica o motor que no disponga del marcado CE podrá obtener un marcado CE post-construcción mediante la intervención de un Organismo Notificado según el procedimiento establecido en el artículo 6 del Real Decreto.

El organismo notificado elaborará un informe de conformidad con respecto a la evaluación efectuada e informará de sus obligaciones a la persona que ponga en servicio el producto. Esta última elaborará una declaración de conformidad, según el anexo XV del citado R. D., y colocará o hará que se coloque el marcado «CE» en el producto, acompañado del número distintivo del organismo notificado pertinente. Algunos ejemplos de Organismos Notificados:

Organismos Notificados
• Eurocontrol S.A.
• IUSAVANT, S.A. (www.iusavant.es)
• BUREAU VERITAS
• Institut pour la certification et la normalisation dans le nautisme (ICNN)
• International Marine Certification Institute (IMCI)
• NKIP Classification (Dutch Certification Institute)
• Royal Yachting Association (RYA)

7 Organismos notificados de evaluación para marcado CE. (EP.)

⁸ Dichos procedimientos de evaluación están relacionados en el artículo 6 del R. D. 2127/2004.

Por Ejemplo, el Organismo Notificado nº0057, Eurocontrol S.A. realiza la Evaluación de Conformidad:

- En embarcaciones, módulos:
 - ✓ Control interno de la producción más ensayos
 - ✓ Examen CE de tipo
 - ✓ Verificación de los productos
 - ✓ Verificación por unidades
- Y en componentes, módulos:
 - ✓ Examen CE de tipo
 - ✓ Verificación de los productos
 - ✓ Verificación por unidades

1.3 Documentación

Una embarcación marcada "CE" debe estar acompañada de los siguientes documentos específicos:

- **Declaración escrita de conformidad de la embarcación y motor:** es una declaración oficial del fabricante o de su representante autorizado de conformidad de la embarcación con la reglamentación. Contendrá las principales características de la embarcación:
 - ✓ Número de identificación de casco (CIN.)
 - ✓ Categoría de Diseño,
 - ✓ Datos completos del fabricante y del Organismo Notificado (nº de certificado emitido, fecha de emisión y módulo de evaluación utilizado para el diseño y la construcción con referencias a las normas utilizadas)
- **Manual del propietario de embarcación y motor:** este manual debe estar redactado en español si la embarcación se pone a la venta en España, y contendrá información sobre la misma, su equipo y su manera de usarlo, así como su mantenimiento y sus límites de utilización inclusive el motor. Prestará especial atención a los riesgos de incendio, entrada masiva de agua. Indicará la carga máxima recomendada.

La Declaración de Conformidad y el Manual del Propietario son, entre otros requisitos, indispensables para la matriculación de la embarcación.

Una embarcación marcada CE debe llevar:



- **Placa del Constructor:** debe estar fijada en la embarcación y contener el nombre del constructor, la Categoría de Diseño, la Carga Máxima y el Número Máximo de personas que la embarcación está destinada a transportar.
- **Número de Identificación del casco (CIN):** 15 caracteres fijados de manera permanente en el casco. Cada embarcación tiene un número de identificación diferente.

2 Las Zonas de Navegación

Con ocasión de la matriculación una embarcación de recreo marcada CE se debe elegir una Zona de Navegación (antiguamente Categorías de Navegación) según regulación de Marina Mercante⁹. Cada una de estas zonas viene definida por la distancia de costa en que se pretenda navegar.

La asignación de la Zona de Navegación otorgada por parte de las autoridades está limitada por la Categoría de Diseño concedida en el momento de construcción con la evaluación del marcado CE.

Categoría de diseño	Zona	Distancia a la costa	Navegación
"A" Oceánica	1	Ilimitada	Zona de navegación ilimitada
"B" En alta mar	2	60'	Navegación en la zona comprendida entre la costa y la línea paralela a la misma trazada a 60 millas
	3	25'	Navegación en la zona comprendida entre la costa y la línea paralela a la misma trazada a 25 millas
"C" En aguas costeras	4	12'	Navegación en la zona comprendida entre la costa y la línea paralela a la misma trazada a 12 millas
	5	5'	Navegación en la cual la embarcación no se aleje más de 5 millas de un abrigo o playa accesible

⁹ Orden de Fomento /1144/2003 de 28 de abril, por la que se regulan los equipos de seguridad, salvamento, contraincendios, navegación y prevención de vertidos por aguas sucias, que deben llevar las embarcaciones de recreo. Más tarde se han introducido modificaciones a esta Orden que quedaron reguladas en la Orden FOM/1076/2006, de 29 de marzo.



	6	2'	Navegación en la cual la embarcación no se aleje más de 2 millas de un abrigo o playa accesible
"D" En aguas protegidas	7	Protegidas	Navegación en aguas costeras protegidas, puertos, radas, rías, bahías abrigadas y aguas protegidas en general

8. Zonas De Navegación y su correspondencia con la Categoría de diseño (EP.)

3 El Material de Seguridad

Para aprobar las inspecciones realizadas por la administración y acceder a su matriculación, el barco ha de estar dotados con un material y un equipo de seguridad determinado. La relación de cada elemento esencial y su adecuación para cada Zona de Navegación se encuentra puntualizada en la misma normativa¹⁰.

Según el Certificado de Navegabilidad la relación del Equipo obligatorio es la siguiente:

3.1 Elementos de Salvamento

MATERIAL	ZONA DE NAVEGACIÓN				
	1	2	3	4	5,6,7
Balsas salvavidas	SI ¹¹	SI ¹²	SI ⁸	NO	NO
Chalecos salvavidas (Flotabilidad. mín.)	SI ¹³	SI ¹⁴	SI ¹⁰	SI ¹⁰	SI ¹⁵
Aros Salvavidas con luz y rabiza	2 ¹⁶	1	1	1	NO
Cohetes luz roja y paracaídas	6	6	6	6	-
Bengalas de mano	6	6	6	6	3
Señales fumígenas flotantes	2	2	1	1	-

9. Material de seguridad destinado a supervivencia y salvamento (EP.)

¹⁰ Ver nota anterior

¹¹ 100% SOLAS para el 100% de las plazas de las personas a transportar

¹² 100% SOLAS ó ISO 9650 para el 100% de las plazas de las personas a transportar

¹³ 100% SOLAS ó CE (275 N) Chaleco CE flotabilidad mín. requerida según norma UNE-EN 399-95

¹⁴ 100% SOLAS ó CE (150 N) Chaleco CE flotabilidad mín. requerida según norma UNE-EN 396-95

¹⁵ 100% SOLAS ó CE (100 N) Chaleco CE flotabilidad mín. requerida según norma UNE-EN 395-95

¹⁶ Uno sin rabiza



3.2 Medios de achique

Determinados en función de la Zona de Navegación y tipo de embarcación

MATERIAL	ZONA DE NAVEGACIÓN				
	1	2	3	4	5,6,7
Bomba de achique eléctrica o acoplada.	1	1	1	-	-
Bomba de achique manual	1	1	1	1	1
Balde con rabiza (Achique o CI)	2	2	2	1	1
Embarcaciones >12 m	3	3			
Achicador o (bañera autoachicante)	-	-	-	-	1

10. Elementos de lucha contra incendios y de achique obligatorios a bordo (EP.)

3.3 Medios contra incendios

Las embarcaciones de recreo, incluso aquellas dotadas de otros medios de extinción, deberán llevar extintores portátiles en la cantidad y del tipo que se especifica más adelante.

En la reglamentación se determinan los siguientes elementos en función de la eslora, la potencia del motor y tipo de combustible utilizado.

Relación de de tipo y cantidad de extintores:

En función de la eslora	
Con cabina cerrada menor de 10 m	1 tipo 21 B17
Con o sin cabina de 10 a 15 m	1 tipo 21 B (6ª Lista, 2 extintores)
Con o sin cabina de 15 a 20 m	2 tipo 21 B (6ª Lista, 3 extintores)
Con o sin cabina de 20 a 24 m	3 tipo 21 B (6ª Lista, 4 extintores)
En función de la potencia instalada	
Inferior a 150 KW.	1 tipo 21 B

¹⁷ Los códigos de los tipos de extintores aquí expresados, como por ejemplo el 34 B, hace referencia a la eficacia mínima de extinción.



De 150 a 300 KW.	1 tipo 34 B (1 motor) 2 tipo 21 B (2 motores)
De 300 a 450 KW.	1 tipo 55 B (1 motor) 2 tipo 34 B (2 motores)
Más de 450 KW. con 1 motor	1 tipo 55 B, más los necesarios para cubrir la potencia por encima de los 450 KW
Más de 450 KW. con 2 motores	1 tipo 55 B por cada motor (que puede ser 34 B si la potencia es inferior a 300 KW), mas los necesarios para cubrir la potencia por encima de los 450 KW.

11. Instalación obligatoria de extintores según eslora o potencia del motor instalada (EP.)

Además en cuestiones de medios contra incendios se habrá de instalar un detector de gas si la embarcación utiliza este combustible.

Todos los extintores contendrán como mínimo 2 Kg. de polvo seco y han de ser homologados por la Dirección General de Marina Mercante (DGMM) o por la DME (con la marca del timón).

Los motores con arranque eléctrico y combustible con punto de inflamación a menos de 55°C (Grupo 1º, de las gasolinas) deben disponer de ventilación eléctrica en el compartimento del motor

En instalaciones eléctricas a bordo de más de 50 V. uno de los extintores debe ser adecuado para fuego de origen eléctrico.

3.4 Equipos de Navegación

Queda determinado por la zona de navegación de la embarcación de la siguiente manera:

MATERIAL	ZONA DE NAVEGACIÓN					
	1	2	3	4	5,6,7	Obs.
Compás de gobierno	1	1	1	1	-	a)
Compás de marcaciones	1	1	-	-	-	-
Corredera	1	1	-	-	-	b)
Diario Nav. tablas, almanaque	1	-	-	-	-	-
Cronómetro y Sextante	1	-	-	-	-	c)
Compás, regla, transportador	1	1	-	-	-	-
Prismáticos	1	1	1	1	-	-



Cartas, libro de faros, derrotero	1	1	1	-	-	d)
Bocina niebla: manual o gas	1	1	1	1	1	e)
Barómetro	1	1	-	-	-	-
Campana (<15 m)	1	1	1	1	-	f)
Pabellón Nacional	1	1	1	1	1	-
Código de banderas	1	1	-	-	-	g)
Linterna estanca	2	2	1	1	-	h)
Espejo de señales	1	1	1	1	1	-
Reflector RADAR	1	1	1	1	-	i)
Código de señales	1	1	1	1	1	j)
Caña de timón de emergencia	1	1	1	1	1	-
Estachas de amarre	2	2	2	2	2	-
Bichero	1	1	1	1	1	-
Remos y dispositivos de boga <6 m	1	1	1	1	1	-
Inflador y juego reparación pinchazos para embarcaciones neumáticas	1	1	1	1	1	-
Botiquín	Tipo C	Tipo C	Tipo balsa	Tipo balsa	Nº4	h)

12. Equipo de navegación y elementos sanitarios obligatorios a bordo (EP.)

Observaciones:

- a) En zonas 1 y 2 Deberán tener a bordo una tablilla de desvíos que se comprobará cada 5 años.
- b) Eléctrica, de hélice o de presión. Alternativamente se permitirá un GPS
- c) Irá acompañado por las tablas necesarias para la navegación astronómica
- d) Cartas de los mares por donde navegue y los portulanos de los puertos que utilice.
Son obligatorios: Cuaderno de faros, derrotero de la zona, Anuario de mareas (excepto Mediterráneo), Manual de primeros auxilios, Reglamento de Radiocomunicaciones y Código Internacional de Señales en zona 1
- e) A presión o manual, sustituible por bocina de gas (con recipiente de respeto)
- f) En embarcaciones de eslora > 15 metros, de 5 kg de peso como mínimo.
- g) Deberá poseer, como mínimo las banderas C y N. Para la zona 1 las dimensiones serán como mínimo de 60x50 centímetros
- h) Estanca. Se dispondrá de un juego de pilas y bombilla de respeto.
- i) En embarcaciones de casco no metálico.



- j) Si monta aparatos de radiocomunicaciones.
- k) Completado según duración y lugares de viaje. En los casos de tripulación contratada el Botiquín será el tipo A, B, C según alejamiento de la costa y tiempo de navegación (R.D. 258/99 y Orden PRE/930/2002)

3.5 Luces de Navegación

Las luces y marcas de navegación se ajustarán al Convenio sobre el Reglamento Internacional para Prevenir Abordajes, 1972 y sus modificaciones posteriores.

ESLORA	L > 12 m	L < 12 m	L < 7 m y V > 7 Kn
PROPULSIÓN MECÁNICA	Br, Er, Tope, Alcance, Fondeo	Br, Er, Fondeo	Fondeo
A VELA	Br, Er, Alcance, Fondeo (L < 20 m opción tricolor)	Br, Er, Alcance, Fondeo (opción tricolor)	Linterna
A REMOS	Linterna	Linterna	Linterna

13. Relación de luces de navegación obligatorias (EP.)

3.6 Líneas de Fondeo

Características mínimas de la línea de fondeo depende de la eslora de la embarcación y obligatoriamente deberán disponer de un equipo de fondeo formado por el ancla, un ramal de cadena, y una estacha

1. La longitud de fondeo ha de ser igual o superior a cinco esloras
2. La longitud del tramo de cadena será como mínimo igual a la eslora de la embarcación
3. El peso será calculado para anclas de alto poder de agarre; para otras aumentar 1/3. El peso del ancla podrá dividirse en dos siendo el peso del ancla principal no menor del 75% del peso total
4. en la tabla siguiente, se indican los diámetros de cadena y de estacha y el peso del ancla que cada embarcación deberá llevar en función de su eslora:





ESLORA (m)	PESO DEL ANCLA (Kg)	DIÁMETRO CADENA (mm)	DIÁMETRO ESTACHA (mm)
3	3,5	6	10
5	6	6	10
7	10	6	10
9	14	8	12
12	20	8	12
15	33	10	14
18	46	10	14
21	58	12	16
24	75	12	16

14. Tabla de de mínimos de línea de fondeo en función de la eslora (EP.)

3.7 Equipos obligatorios de radiocomunicaciones

Desde hace años las radiocomunicaciones desempeñan un papel extraordinariamente importante para mejorar la seguridad en la mar. Es por ello que se detallará las especificaciones de las instalaciones y equipos, las características de su instalación y procedimientos ante la Administración. Los equipos de radiocomunicaciones a bordo de las embarcaciones de recreo deberán cumplir con las disposiciones sobre Radiocomunicaciones Marítimas en vigor

Adaptando la normativa internacional la administración española regula con el R.D. 1185/2006¹⁸ los equipos que deben llevar las embarcaciones de recreo, de acuerdo a la zona de navegación para la que se encuentran autorizadas:

EQUIPOS	ZONA DE NAVEGACIÓN						
	1	2	3	4	5	6	7
Distancia Autorizada	Ilimitada	60´	25´	12´	5´	2´	Aguas protegidas
VHF portátil	X	X ¹⁹	-	-	-	-	-
VHF fijo con LSD ²⁰	X	X	X	X	X ²¹	-	-

¹⁸ R. D. 1185/2006, de 16 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las radiocomunicaciones marítimas a bordo de los buques civiles españoles.

¹⁹ Se acepta un SART en su lugar

²⁰ Clase A

²¹ Se acepta un VHF portátil en su lugar



OM/HF o INMARSAT	X	O	-	-	-	-	-
NAVTEX	X	O	-	-	-	-	-
Radiobaliza (RLS)	X	X	X ²²	-	-	-	-
Traspondedor Radar (SART)	X	O	O	-	-	-	-
GPS	X	X	X	X	X ²³	-	-

15. Equipos de radiocomunicaciones (SMSSM), (X) Equipos obligatorios; (O) Equipos recomendados (EP.)

Además en las embarcaciones de recreo de nueva matriculación (a partir del 1 de enero del 2011) que naveguen en las zonas 1, 2, y 3, será obligatoria una fuente de energía reservada

Todos los equipos de radio que se instalen a bordo de un barco deben estar aprobados por la DGMM siendo obligatoria su notificación de instalación mediante instalador autorizado. Para los equipos portátiles, respondedores de radar, receptores, sondas u otros equipos no obligatorios con potencia inferior a 25 W. solo será necesaria la presentación de factura y su provisión a bordo no requerirá la certificación de ninguna empresa instaladora

Reconocimiento por entidad colaboradora (instalador autorizado):

1. El equipo deberá ser montado por un instalador autorizado por Capitanía Marítima, debiendo este, entregarle un certificado de instalación o desinstalación de equipos. Dicho documento, se presentará en Capitanía para que se incluya el equipo en el Certificado de Navegabilidad.
2. Se comprobará marca, modelo y nº de serie de cada aparato.
3. Se anotará en observaciones el texto siguiente: "Reconocimiento Adicional por instalación de:" y se señalarán los equipos vistos.
4. Se verificará su funcionamiento y se consignará el resultado de la forma habitual.

3.8 Licencia de estación de Buque

La licencia de estación de buque es el documento acreditativo de que un barco puede utilizar un determinado equipo transmisor de radiocomunicaciones instalado a bordo

De acuerdo con la reglamentación vigente, cada buque que disponga de algún equipo transmisor de radiocomunicaciones (sin tener en cuenta VHF portátil), deberá disponer

²² Podrá ser de activación automática y manual o únicamente manual

²³ Obligatorio solo si el VHF es fijo



obligatoriamente de la **Licencia de Estación de Buque** (LEB). Esta licencia²⁴, que se solicitará al Área de Radiocomunicaciones de la DGMM, es un documento que contiene los principales datos descriptivos de la estación:

- Nombre del barco
- Distintivo de llamada
- Maritime Mobile Service Identity (MMSI)
- Propietario del buque
- Zonas de navegación autorizadas
- Aparatos instalados, etc., que faculta al buque a usar el espectro radioeléctrico en las bandas y frecuencias que se autorice.

Dicha solicitud deberá hacerse, para instalaciones efectuadas en puertos extranjeros, enviando un escrito junto con el pago de tasas (46.37€ Modelo 790) a:

Dirección General de la Marina Mercante

Servicio de Inspección Radiomarítimo

C/ Ruíz de Alarcón, 1

28071 Madrid,

O Capitanías y Distritos marítimos

Se aconseja hacer el envío con acuse de recibo para poder guardar este como justificante, ya que los trámites tardarán varios meses. Para instalaciones efectuadas en puertos nacionales las comunicaciones se podrán dirigir a la capitanía marítima o distrito marítimo

Son equipos radioeléctricos los navegadores GPS, el RADAR, la SONDA, radiobaliza de localizador de siniestros (RLS), etc., además del radioteléfono de ondas métricas (VHF) y del radioteléfono de ondas hectométricas (Onda Media/BLU) obligatorio para las embarcaciones que navegan en zona 1 en el Mediterráneo y en zona 2 en aguas del Atlántico y del Cantábrico.

El **número MMSI** identifica a cada estación de barco a efectos de seguridad y telecomunicaciones, y que debe ser programado en los equipos automáticos de radiocomunicaciones del barco, como VHF con DSC (Distress Selective Call), y en las

²⁴ Doc. 8 Anexo I 3 Doc.: Licencia de estación de buque



Radiobaliza satelitales. Este número debe ser solicitado al Área de Radiocomunicaciones de la DGMM previo pago de sus tasas correspondientes²⁵

Las radiobalizas por satélite que se instalen en los buques deben ser registradas en la base de datos de la DGMM, la cual se encuentra permanentemente conectada con las autoridades de Salvamento Marítimo.

Las radiobalizas solo se pueden programar por empresas que dispongan de autorización de la DGMM. Estas empresas deberán remitir la Hoja de Registro e instalación junto a la radiobaliza ya programada al armador con objeto que una vez instalada la radiobaliza se remita al Área de Radiocomunicaciones Marítimas de DGMM

3.9 El Sistema Mundial de Socorro y Seguridad Marítimo (SMSSM)

El SMSSM es un sistema de radiocomunicaciones global de alta fiabilidad de alertas barco-tierra (además de barco-barco) que posibilita que los Centros Coordinadores de Salvamento Marítimo (CCS), bien directamente o a través de Estaciones Radio Costeras (CCR), reciban las llamadas de emergencia transmitidas por los buques en peligro, de manera que puedan coordinarse las operaciones de salvamento más adecuadas encada caso y con la mínima demora posible.

Son equipos del SMSSM los siguientes que podrán o deberán instalarse en las embarcaciones de recreo:

- VHF Portátiles
- VHF con radiotelefonía y LSD
- MF/HM con radiotelefonía y LSD
- Respondedor de Radar (SART)
- Receptor NAVTEX
- INMARSAT
- Radiobaliza de COSPAS-SARSAT (406 MHz)

3.10 Prevención de vertidos

En cuanto a la conservación del medio marino la normativa exige que las embarcaciones sean construidas y dotadas de modo que se evite que se produzcan vertidos accidentales de aguas sucias y de contaminantes tales como aceite o combustibles, en el agua.

²⁵ Doc. 7 Anexo I, 4 Doc.: Solicitud Número MMSI



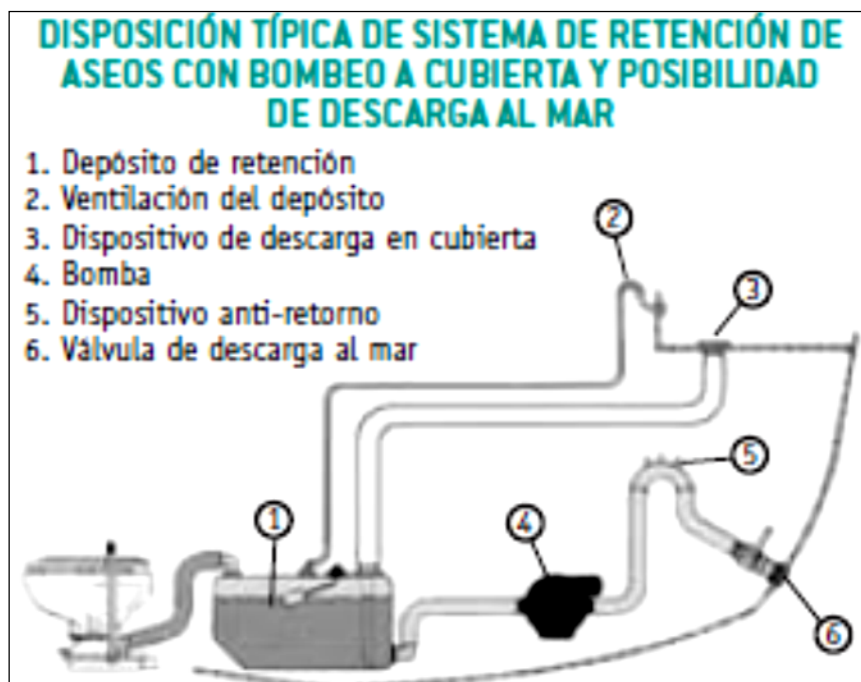
Toda embarcación de recreo dotada de aseos deberá estar provista de depósitos destinados a retener las aguas sucias generadas durante la permanencia de la embarcación en zonas para las cuales existan limitaciones del vertido de este tipo de aguas.

La embarcación que disponga de depósitos instalados de forma permanente estará provista de una conexión universal de descarga a tierra, que permita acoplar el conducto de las instalaciones portuarias de recepción con el conducto de descarga de la embarcación.

Además, los conductos destinados al vertido de residuos orgánicos humanos que atraviesen el casco dispondrán de válvulas que puedan cerrarse herméticamente, para prevenir su apertura inadvertida o intencionada, tales como precintos o dispositivos mecánicos.

Los depósitos de retención tendrán la capacidad suficiente para el número de personas a bordo (al menos durante dos días a razón de 4 litros por persona y día)

Este tipo de instalación debe ser de acuerdo a la ilustración siguiente:



16. Sistema de retención de instalaciones sanitarias en embarcaciones de recreo (fuente: DGMM.)

El cumplimiento de la norma ISO 8099 da presunción de conformidad con los requisitos exigidos a los sistemas de retención de instalaciones sanitarias.

Tabla de descarga de aguas sucias procedentes de los aseos.

Zona	Opción de descarga
En Puerto	A una estación de recogida de residuos en tierra, a través de la boca de descarga en cubierta
Aguas Portuarias Zonas protegidas Rías, Bahías, etc.	No se permite ninguna descarga, ni siquiera con tratamiento.
Hasta 3 millas	Se permite con tratamiento. Ni sólidos, ni decoloración
Desde 3 hasta 12 millas	Se permite desmenuzada y desinfectada. Para descargar el tanque, la velocidad la velocidad de la embarcación debe ser superior a 4 nudos.
Más de 12 millas	Se permite en cualquier condición. Para descargar el tanque, la velocidad la velocidad de la embarcación debe ser superior a 4 nudos

17. Resumen de las limitación para verter aguas sucias en aguas de jurisdicción española (EP.)

Además, como regla general, queda prohibido arrojar al mar:

- Plásticos, vidrios, bidones, embalajes y envases.
- Aceites y residuos de combustibles u otros hidrocarburos.
- Aguas oleosas.
- Restos de comida a menos de 12 millas de la costa.
- Se permite la descarga, únicamente, de restos de comida desmenuzados cuando la embarcación se encuentre a más de 12 millas de la costa (la comida no debe estar contenida en bolsas de plástico).
- La posible descarga de los productos contaminantes, no prohibidos expresamente, debe realizarse cumpliendo las prescripciones del Convenio Internacional para Prevenir la Contaminación por los buques (Convenio MARPOL).

4 Inspección Técnica de Embarcaciones de recreo, Buque (ITB)

Según el Real Decreto 1434/1999 de 10 de septiembre (B.O.E. 11-09-1999), hasta el 11 de marzo de 2000, los reconocimientos e inspecciones preceptivos a que deben someterse las embarcaciones de recreo como: estanqueidad, energía y propulsión, gobierno y navegación,



habitabilidad, comunicaciones, seguridad de a bordo y medios de salvamento; cuyos resultados favorables permiten la expedición del Certificado de Navegabilidad, eran llevadas a cabo por la Administración marítima.

A partir de esa fecha el reconocimiento inicial continuará siendo efectuado por la Administración marítima, sin embargo las demás inspecciones y reconocimientos reglamentarios serán llevadas a cabo por las **Entidades Colaboradoras de Inspección** autorizadas. Las embarcaciones que deben ser inspeccionadas por las Entidades Colaboradoras, son: Lista 6ª: eslora entre 2,5 y 24 metros. Y Lista 7ª: eslora entre 6 y 24 metros.

Los plazos y tipos de reconocimiento, son:

Tipo de reconocimiento	Lista	Características de la embarcación	Periodicidad
Periódicos	7ª	$L < 6 \text{ m}$	Sin Caducidad
	7ª	$6 \text{ m} \leq L < 24 \text{ m}$	Máximo 5 años
	6ª	$2.5 \text{ m} \leq L < 24 \text{ m}$	
Intermedios	6ª	$L \geq 6 \text{ m}$	Entre el 2º y el 3º año siguientes al reconocimiento inicial o periódico
	7ª	$L \geq 15 \text{ m}$	
	7ª	$L \geq 6 \text{ m}$ (casco madera)	
Adicionales	Todas	$2.5 \text{ m} < L < 24 \text{ m}$	Casos: Artículo 3D ²⁶
Extraordinarias	Todas	$2.5 \text{ m} < L < 24 \text{ m}$	Casos: Artículo 3E ²⁷

18. Plazos de los reconocimientos (EP.)

En dichas inspecciones se revisara:

- a) Casco
- b) Motor

²⁶ A.: Tras reparación en casco, maquinaria y equipo o tras modificaciones o alteraciones en los mismos. B.: Después de haber sufrido varada, abordaje, serias averías por temporal u otro motivo o averías en su maquinaria y demás elementos y componentes de la embarcación que puedan afectar las condiciones de seguridad y navegación.

²⁷ A.: A requerimiento de un órgano judicial. B.: Por resolución motivada de la Dirección General de la Marina Mercante, cuando se tenga conocimiento fundado de hechos que puedan poner en peligro la seguridad marítima, así como para prevenir la contaminación del medio marítimo.



- c) Palo y jarcia
- d) Instalación eléctrica
- e) Equipo de salvamento
- f) Equipo de fondeo
- g) Equipo de comunicaciones
- h) Equipo contra incendios
- i) Luces de navegación

Las radiobalizas se someterán a una prueba cuatrienal a cargo de empresas autorizadas.

La forma de selección y los criterios y directrices de actuación de las Entidades Colaboradoras de Inspección, el tipo y alcance de los reconocimientos e inspecciones y el nuevo formato del Certificado de Navegabilidad, se definen y detallan en el Real Decreto 1434/1999, de 10 de septiembre.

El Certificado de Navegabilidad acredita que una determinada embarcación cumple las condiciones exigidas reglamentariamente y da constancia de los reconocimientos efectuados, su clase y la fecha de los próximos a realizar. Lo expide siempre la Administración Marítima, una vez superado el reconocimiento inicial, excepto las embarcaciones con marcado "CE" que están exentas de este reconocimiento y la expedición del certificado será de forma automática.

El nuevo formato de Certificado de Navegabilidad, se debe solicitar cuando la fecha del próximo reconocimiento esté próxima o se haya producido alguna circunstancia (cambio de motor, modificación importante, etc.) que requiera una inspección adicional.

Se debe acudir a una Entidad Colaboradora de Inspección, con una antelación mínima de 15 días naturales a la fecha de caducidad de Certificado de Navegabilidad, si bien previamente se debe canjear el antiguo Certificado de Navegabilidad por el nuevo en la Capitanía Marítima.

La Entidad Colaboradora endosará el nuevo Certificado cuando lleve a cabo el reconocimiento preceptivo de forma satisfactoria.

La no realización o superación de los reconocimientos en los plazos establecidos supone la caducidad del Certificado de Navegabilidad.

Los propietarios de las embarcaciones de recreo son responsables del mantenimiento al día de las mismas, según el Certificado de Navegabilidad.



Podrá ser considerada como infracción grave o muy grave la navegación con el Certificado caducado o careciendo del mismo, la realización de obras de transformación o cambio de motor sin la correspondiente autorización o con infracción de las normas que la regula y el falseamiento de datos.

En la Capitanía Marítima le informarán de las Entidades Colaboradoras de inspección que existen en su zona. Algunas de ellas son las siguientes:

- IUSAVANT, S.A.
- EUROCONTROL, S.A.
- ECA, Entidad Colaboradora de la Administración, S.A.
- CALEB BRETT IBERICA, S.A. (ITS)
- SGS Inspecciones Reglamentarias, S.A.
- APPLUS NORCONTROL, S.L.U.
- LABORATORIO DE CERTIFICACIONES VEGA BAJA, S.L.

Existe un listado de oficinas e inspectores (listado ECI) con las Entidades Colaboradoras de Inspección en toda España (última actualización el 27/05/2010).

Tarifa aproximada de la Inspección Técnica de embarcación de recreo (ITB):

Eslora	Precio
8/9 m.	397 €
9/10 m.	475 €
10/12 m.	638 €
12/15 m.	690 €
15/18 m.	893 €

19 Tarifa aproximada ITB (EP.)



Capítulo 4: Documentación y trámites relativos a las embarcaciones de recreo

El ejercicio de actividades dentro de la náutica de recreo requiere una serie de formalidades administrativas que se deberá cumplir para estar amparado por los derechos establecidos en la legislación vigente. Todo esto en la práctica se traduce en un conjunto de documentación que deberemos llevar obligatoriamente a bordo. Esta documentación y elementos identificativos pueden ser requeridos por las autoridades, tanto en puerto como durante la navegación

1 Descripción de la documentación y elementos identificativos

1.1 Elementos identificativos en el casco del buque:

- A efectos de identificación deben estar pintados en el casco: El Pabellón, el Nombre de la embarcación y el Indicativo de Matrícula referido a la inscripción en el registro de buques:
 1. La lista
 2. La Provincia Marítima con las letras correspondiente
 3. El Distrito Marítimo correspondiente en número
 4. Número de folio y año de inscripción
- Placa de Mercado CE: con Declaración de conformidad y manual del propietario de la embarcación y el motor

1.2 Documentos relativos a los tripulantes

- Titulaciones de recreo para contratos de arrendamiento de embarcación sin tripulación
- Titulaciones profesionales para contratos que incluyan tripulación profesional

1.3 Documentos relativos a la embarcación

- **La patente de navegación:** otorgada por el Ministerio de Fomento y expedida por el Director General de la Marina Mercante a favor de un buque o embarcación determinado, es el documento que autoriza al mismo para navegar por los mares bajo pabellón español y legitima al Capitán para el ejercicio de sus funciones a bordo de dicho buque. Todo buque o embarcación con un tonelaje de arqueado igual o



superior a 20 TRB, una vez inscrito definitivamente, deberá ir provisto, obligatoriamente, de su correspondiente patente de navegación que estará bajo la custodia del Capitán o Patrón. Se exceptúan de la obligatoriedad de obtener la patente de navegación las embarcaciones incluidas dentro del ámbito de aplicación del RD 544/2007 (embarcación de recreo lista 7ª) que hayan sido inscritas a partir del 1 de octubre de 2007 ya que, en este caso, dicho documento queda sustituido por el certificado de registro español - permiso de navegación

- **Licencia de navegación:** Está destinada a aquellos buques cuyo tonelaje de registro bruto TRB/GT sea inferior a 20 toneladas que pueden ir provistos con Licencia de Navegación, en lugar del Rol de despacho y dotación.
- **Certificado de registro español - Permiso de navegación:**²⁸ será expedido por la Administración para toda embarcación registrada y abanderada dotada de tripulación no profesional. Figurarán las características principales de la embarcación y los datos de su propietario
- **ROL** (modelo oficial que las embarcaciones con tripulación profesional deberán llevar en sustitución del Certificado de registro español – Permiso de navegación)
- **Certificado de Navegabilidad:**²⁹ este acredita que una embarcación cumple con las condiciones exigidas reglamentariamente y da constancia de los reconocimientos efectuados, su clase y la fecha de los próximos a realizar. Lo expide la Administración Marítima una vez superado el reconocimiento inicial, excepto las embarcaciones con marcado CE que están exentas del mismo y la expedición del certificado será de forma automática.
- **Póliza de seguros:** desde R.D. 607/1999 es obligatorio contratar un seguro de responsabilidad civil sobre la embarcación y ocupantes.
- **Licencia de Estación de Barco (LEB)**
- **Documentación marcado CE**

2 Burocracia de inscripción del buque en registro español

2.1 Abanderamiento y pasavante

El abanderamiento es el acto administrativo por el cual, tras la correspondiente tramitación, se autoriza a que una embarcación arbore el pabellón nacional.

²⁸ Doc. 5 del Anexo I, 5 Doc.: Certificado de registro español - Permiso de navegación

²⁹ Doc. 4 del Anexo I, 6 Doc.: Certificado de Navegabilidad



Al tratarse el Lagoon 442 una embarcación construida por astillero francés se habrá de realizar una importación intracomunitaria antes de proceder al abanderamiento. El artículo 22 del Real Decreto, 1027/1989, de 28 de julio, sobre abanderamiento, matriculación de buques y registro marítimo (BOE de 15 de agosto), prevé que, en estos casos, la embarcación podrá navegar durante un plazo máximo de seis meses provista de pasavante provisional expedido por el cónsul español que proceda, para dirigirse a puerto nacional, plazo dentro del cual el titular solicitará el abanderamiento en el distrito donde desee efectuar la matriculación.

El procedimiento de abanderamiento y matriculación se iniciará con la solicitud del propietario de la embarcación, o su representante autorizado, ante el distrito marítimo correspondiente al puerto de matrícula elegido por el mismo, cumplimentada de acuerdo con el modelo que figura en el anexo I, 2 Doc.

En aquellos supuestos en que la adquisición de la embarcación sea a través de fórmulas de arrendamiento financiero con opción a compra, el procedimiento de abanderamiento y matriculación podrá ser iniciado tanto por la entidad financiera como por el arrendatario.

La documentación que básicamente se exige en estos supuestos es la siguiente:

1. Solicitud del interesado: Nombre del buque. En la solicitud se propondrán para el buque tres nombres por orden de preferencia y se indicará la lista en este caso 6ª
1. Título de propiedad del buque
 - a. factura o contrato de compra-venta liquidados de impuestos (Original + fotocopia)
 - b. Escritura de constitución de la Sociedad, Fotocopia del DNI y poderes del Administrador (Administrador, Original + fotocopia)
 - c. Contrato de leasing
2. Certificado de baja en el Registro de bandera de procedencia (si estaba inscrito).
3. Justificante del pago de los tributos en Aduanas.
4. Certificado de homologación y conformidad y certificado de exportación o construcción
5. Declaración de conformidad de la embarcación y de los motores propulsores emitida por el constructor o su representante autorizado establecido en la Unión Europea.
6. Documentación acreditativa del pago del Impuesto especial sobre determinados medios de transporte. O Certificado de la Agencia Tributaria para la exención del Impuesto de Matriculación, como es el caso a estudio



7. Justificante de ingreso de la tasa de inscripción en el Registro de buques, regulada en la disposición adicional decimosexta de la Ley 27/1992.
8. Justificante del pago de la tasa de ayudas a la navegación regulada en el artículo 20 de la Ley 33/2010, de 5 de agosto, de modificación de la Ley 48/2003, de 26 de noviembre, de régimen económico y de prestación de servicios en los puertos de interés general.
9. En su caso, será exigible el pago de la tasa por emisión del certificado de navegabilidad conforme a lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley 14/2000, de 29 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y del orden social, y en la modificación de su apartado siete efectuado por la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y del orden social, y de la tasa por asignación del MMSI y por emisión de la licencia de estación de barco de acuerdo con lo previsto en el artículo 4 de la Ley 4/2004, de 29 de diciembre, de modificación de tasas y de beneficios fiscales de acontecimientos de excepcional interés público.

2.1.1 Por lo tanto ante la Agencia tributaria se habrá de solicitar la exención del impuesto de matriculación

1. Impreso modelo 05 rellenado y firmado por el Administrador
2. Etiquetas identificativas de Hacienda
3. Certificado de homologación europeo del constructor en el que consten las medidas del barco y número de construcción
4. Escrituras de la Sociedad y poderes del Administrador (Original + fotocopia)
5. Declaración de alta o último recibo del Impuesto de Actividades económicas

2.1.2 Hoja de asiento

La hoja de asiento será abierta, para cada embarcación, con la solicitud de abanderamiento y matriculación. En ella se anotarán los actos registrables relacionados con la embarcación y demás vicisitudes que le afecten a lo largo de su vida útil, y se cerrará con la anotación de baja correspondiente.

En el caso de que la resolución autorice el abanderamiento de la embarcación, por el distrito marítimo se registrará la misma en la lista sexta, haciendo constar la matrícula de la embarcación, el número CIN (Número de identificación de casco) y su nombre. Por tanto se retirará del distrito marítimo el correspondiente certificado de registro-permiso de



navegación, el certificado de navegabilidad, y, en su caso, la licencia de estación de barco (LEB)

2.1.3 Rol

Ante la Capitanía Marítima para solicitar Rol de despacho y dotación de la embarcación para navegar con tripulación profesional:

1. Autorización de la Consejería de Transportes
2. Inspección de Material de Seguridad y certificado de navegabilidad, que se habrá solicitado anteriormente al inspector Marítimo de la misma Capitanía
3. Solicitud
4. Fotografía de la embarcación



Capítulo 5: Despacho de Buque

1 El Despacho de buques

El despacho³⁰ es el procedimiento administrativo mediante el cual la Capitanía Marítima o el Distrito Marítimo comprueban que las embarcaciones civiles cumplen con todos los requisitos exigidos por las normas legales para poder efectuar las navegaciones y tráficos que pretendan. En este mismo trámite se comprueba que cuentan con las autorizaciones legales exigibles y su tripulación es la adecuada en cuanto a su número y titulación

Para la embarcación aquí estudiada, inscrita en la lista 6ª, existen dos supuestos de despacho:

1.1 Despacho sin tripulación profesional:

El despacho de estas embarcaciones se realizará presentando en la Capitanía Marítima el Rol o la Licencia de Navegación. Se comprobará que tengan los certificados exigibles en vigor y se otorgará el despacho hasta que los mismos caduquen. En el despacho se hará constar el número máximo de personas que pueden ir a bordo de acuerdo con los certificados así como la titulación requerida para ejercer como patrón de la embarcación. No es necesario que figure un patrón enrolado, es decir inscrito en el rol, pero desde luego será obligatorio que vaya a bordo alguna persona con un título que le permita patronear esa embarcación. En este caso la empresa arrendataria se responsabilizará de que la persona, a cuyo mando navegue la embarcación, posea la titulación exigida para su gobierno. Las embarcaciones sujetas a esta Sección (Lista 6ª sin tripulación) serán despachadas por un plazo como máximo igual al de vigencia de sus certificados.

1.2 Despacho con tripulación profesional:

Para proceder al despacho se presentará ante Capitanía la Licencia de navegación o Rol en su caso con certificados al día, donde se anotará el título necesario para su gobierno y el número máximo de personas a bordo.

En casos excepcionales el capitán de puerto podrá expedir el despacho anticipado del buque, siempre que se presente toda la documentación con anterioridad ante capitanía, para una vez comprobada autorizar la salida del buque a posteriori, en un día inhábil.

³⁰ Orden de 18 de enero de 2000, por la que se aprueba el reglamento de Despacho de buques.



También en casos concretos el capitán del buque puede realizar el autodespacho, haciéndolo efectivo por consignatario u otro representante el primer día y hora hábil ante capitanía de puerto mediante la entrega de la documentación necesaria debidamente firmada y fechada

En puertos extranjeros el Capitán del buque podrá efectuar el autodespacho, que será materializado en El Rol.

Documentación anexa a presentar en el despacho.

- ✓ Declaración del capitán, original y copia: constituye una declaración en la cual el patrón asume la responsabilidad de que el buque en cuestión tiene y lleva a bordo toda la documentación técnica y administrativa exigible en vigor mientras dure el despacho.
- ✓ Lista de tripulantes, copia y original: según dotación especificada en el rol

Los enroles y desenroles se realizarán solo por parte de la tripulación profesional y la documentación a presentar será la siguiente

- ✓ Libreta de inscripción marítima
- ✓ Tarjeta profesional con certificados de seguridad obligatorios
- ✓ Alta seguridad social

En los despachos en que existe dotación profesional se puede optar al despacho por viaje o por tiempo siempre que se cumplan una serie de requisitos.

- a. Despacho por Viaje: se trata aquí a este tipo de embarcaciones como a los buques mercantes en general, por lo tanto existe la obligación de presentar una documentación determinada no exigible a otras embarcaciones de recreo y el periodo de validez de este será específico dadas las circunstancias de la navegación. La documentación será la anteriormente indicada
- b. Despacho por Tiempo: la solicitud de despacho por tiempo se presenta ante la Capitanía Marítima mediante un impreso normalizado en la cual el Patrón expone que el barco posee los certificados vigentes, con indicación de fecha de vencimiento, indica el número de inscripción del buque en la seguridad social y declara que se está al día en el pago de las cuotas devengadas. Además, se debe adjuntar la Declaración del Patrón y lista de tripulantes. La embarcación podrá ser despachada por tiempo cuando concurra en las siguientes circunstancias:
 - i. Navegación en aguas de la zona marítima de un determinado puerto.



- ii. Navegaciones en que la embarcación regrese al puerto de origen en 24 horas, habiendo realizado o no escalas en otros puertos.
- iii. Navegaciones que la autoridad marítima determine dada su naturaleza excepcional.
- iv. Navegaciones de cabotaje en línea regular o, que no siendo regular efectúe itinerarios parecidos.

En el supuesto “i.” el despacho podrá darse por un año, y en los otros casos hasta un máximo de 3 meses.



Capítulo 6: El Seguro

El contrato de seguro es aquél por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una cantidad de dinero, llamada prima en el argot de seguros, y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

Es decir, se trata de que si se produce un siniestro que nos genere un daño (patrimonial para los supuestos que nos referimos), el asegurado quede indemne, es decir, no se vea perjudicado por ese daño o gasto, que debe asumir para volver a estar en la situación inmediatamente anterior al siniestro.

La náutica deportiva ha sufrido un gran cambio en los últimos años pasando a ser una opción de ocio de creciente demanda en sus diferentes modalidades: navegación crucero, participación en regatas, pesca deportiva, alquiler, etc. Esta tendencia originó que el 1 de julio de 1999 se aprobara el Reglamento del Seguro de Responsabilidad Civil de suscripción obligatoria para embarcaciones de recreo, mediante R D. 607/1999, afectando incluso esta obligatoriedad a las embarcaciones extranjeras que naveguen por el mar territorial español o las aguas marítimas interiores españolas.

Hoy en día, el seguro náutico es un producto que casi todas las compañías del mercado comercializan, pero que en muchos casos la falta de especialización y experiencia lo hace deficitario.

1 Jurisprudencia y fundamentos legislativos de los contratos

Es importante aquí destacar el hecho de que la jurisprudencia (decisiones del Tribunal Supremo) ha venido considerando al seguro de embarcaciones de recreo como seguro marítimo³¹. El seguro marítimo se rige por la libertad de pactos, por establecerlo así el Código de Comercio y supletoriamente por el mismo Código de Comercio y, en segundo término, por la Ley del Contrato de Seguro³². Significa ello que todo lo que no esté

³¹ Regulado en el Código de Comercio como un seguro especial que establece las normas, por lo general dispositivas que informan la relación entre la compañía aseguradora y el armador o tomador para los casos de seguro de cascos o daños

³² Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro.



expresado en la póliza, será interpretado conforme a estas leyes³³. También es posible que la propia póliza derogue previsiones legales estableciendo las propias normas legales.

Considerar al seguro de embarcaciones de recreo como un seguro marítimo, en que se considera que las partes negocian en igualdad (aseguradores y navieras) de condiciones, no deja de ser una barbaridad, dándose el paradigma de que los propios órganos judiciales aplican con timidez su decisión. Sería más conveniente que el seguro de embarcaciones quedara en la órbita de la Ley del Contrato de Seguro, que se trata de una norma cuyos preceptos tienen carácter imperativo con el objeto de proteger al consumidor.

En cualquier caso, hay que considerar que la jurisprudencia entiende que la libertad contractual que establece el Código de Comercio para el seguro marítimo alcanza el contenido material del mismo, y no sus aspectos formales, y declara que la parte general de la Ley del Contrato de Seguro es de obligatoria aplicación. Ello significa, entre otras cosas, que cuando existe cualquier cláusula que limite los derechos del asegurado establecidos por ley debe pactarse y resaltarse de forma expresa por el asegurado. El seguro marítimo se caracteriza por cubrir todos los riesgos de la navegación, por lo cual, si no se excluyen de forma expresa riesgos, este cubre cualquier contingencia derivada de la navegación.

2 Modalidades del seguro y las coberturas más contratadas:

2.1 El Seguro de Responsabilidad Civil de Suscripción Obligatoria

También conocido como RC. Garantiza los daños que causemos tanto a las personas como a las cosas materiales, barcos, diques, amarres,... así como perjuicios que sean consecuencia de ellos, por culpa o negligencia de nuestro barco o por los objetos o personas que este remolque como consecuencia de colisión, abordaje y, con carácter general, por los demás hechos derivados del uso de embarcaciones en las aguas marítimas españolas y con los límites de 336.566€.

Se trata del seguro mínimo que ha de tener cualquier barco de recreo a motor, incluidas las motos de agua, así como aquellos barcos que carezcan de motor pero de más de seis metros de eslora.

2.1.1 El ámbito subjetivo del seguro obligatorio abarca

³³ En el caso del seguro de responsabilidad civil obligatorio prevalece lo dictado por mandato legal desde el año 1992 (La Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante) y concretamente regulado mediante Real Decreto 607/1999, de 16 de abril, por el que se aprueba el Reglamento del seguro de responsabilidad civil de suscripción obligatoria para embarcaciones de recreo o deportivas.



El seguro de responsabilidad civil de suscripción obligatoria tiene por objeto la cobertura, en el ámbito y dentro de los límites mínimos fijados por el reglamento que los regula, de la responsabilidad civil extracontractual en que puedan incurrir:

- Los navieros o propietarios de embarcaciones de recreo o deportivas
- Las personas debidamente autorizadas por el propietario que patroneen las mismas
- Las personas que les secunden en su gobierno y los esquiadores que puedan arrastrar la embarcación

2.1.2 Este seguro deberá cubrir los siguientes riesgos:

- a. Muerte o lesiones corporales de terceras personas.
- b. Daños materiales a terceros.
- c. Pérdidas económicas que sean consecuencia directa de los daños relacionados en los párrafos a) y b) anteriores.
- d. Daños a buques por colisión o sin contacto.

Además, salvo pacto en contrario, será de cuenta del asegurador el pago de las costas judiciales y extrajudiciales inherentes a la defensa del asegurado.

2.1.3 La cobertura del seguro de RC de suscripción obligatoria no comprenderá:

1. Los daños producidos al tomador del seguro, al naviero o al propietario de la embarcación identificada en la póliza o al asegurado usuario de la misma.
2. La muerte o lesiones sufridas por personas transportadas que efectúen pagos para el crucero o viaje.
3. La muerte o lesiones sufridas por las personas que intervengan profesionalmente en el mantenimiento, conservación y reparación de la embarcación asegurada.
4. La muerte o lesiones sufridas por el patrón o piloto de la embarcación.
5. Los daños sufridos por la embarcación asegurada.
6. Los daños causados por la embarcación durante su reparación, su permanencia en tierra, o cuando sea remolcada o transportada por vía terrestre, ya sea sobre vehículo o de cualquier otra forma.
7. Los daños sufridos por los bienes que por cualquier motivo (propiedad, depósito, uso, manipulación, transporte u otros) se hallen en poder del asegurado o de las personas, que de él dependan o de los ocupantes de la embarcación.
8. Los daños personales o materiales sufridos por las personas con ocasión de ocupar voluntariamente una embarcación, pilotada o patronada por persona que careciera



- del adecuado título, si el asegurador probase que aquéllos conocían tal circunstancia.
9. Los daños producidos a embarcaciones y objetos remolcados, con el fin de salvarlos, y a sus ocupantes.
 10. Los daños personales y materiales producidos por embarcaciones aseguradas que hubieran sido robadas o hurtadas.
 11. El pago de sanciones y multas, así como las consecuencias del impago de las mismas.
 12. Los daños producidos por la participación de las embarcaciones en regatas, pruebas, competiciones de todo tipo y sus entrenamientos, incluidos apuestas y desafíos, salvo que se haya suscrito cobertura para estos eventos.

Especial atención hay que tener con lo que expresa el punto 8. También a lo que refiere el punto 6, que conviene recordar, el seguro no ofrece cobertura cuando la embarcación esta en seco.

2.1.4 Cantidades que cubrirá el seguro de RC de suscripción obligatoria

1. por reparación de los daños a personas hasta un límite de 120.000 € por víctima con un límite máximo de 240.000 € por siniestro
2. por daños materiales y las pérdidas económicas hasta el límite de 86.000 € por siniestro.

Cabe indicar, que en el caso de que los daños que se deban indemnizar superen el límite de la póliza, el responsable deberá cubrir el resto a cuenta de su propio patrimonio, por lo cual, dado que el costo no es muy alto, es conveniente ampliar estas cantidades.

2.2 Seguro obligatorio para participación en competiciones

Además del seguro obligatorio anteriormente señalado, las embarcaciones que participen en regatas, pruebas, competiciones de todo tipo y sus entrenamientos, incluidos apuestas y desafíos, deberán suscribir un seguro especial destinado a cubrir la responsabilidad civil de los intervinientes (Art. 3.2. RD 607/1999, de 16 de abril)

2.3 Responsabilidad civil voluntaria

Además de las señaladas anteriormente, en la póliza de seguro se podrán incluir otras coberturas que libremente se pacten entre el tomador del seguro y la entidad aseguradora con la finalidad de ampliar el ámbito y límites de la cobertura.



Con ella podremos aumentar los límites superiores al exigido por la Ley, o asegurar embarcaciones no sujetas a la contratación de un seguro de RC, pero que deseamos asegurar para mayor tranquilidad nuestra. Los límites estarán entre los 150.000€ y los 1.500.000€.

2.4 Defensa penal

El seguro obligatorio no garantiza nuestra defensa ni nuestra representación en procesos judiciales, si nosotros somos los culpables de un siniestro y necesitamos defensa jurídica. La importancia de no vernos solos en una reclamación de este tipo hace muy interesante la cobertura de esta garantía.

2.5 Reclamación de daños

Cuando un accidente produce daños materiales o lesiones corporales a alguno de los tripulantes del tomador, o daños a sus pertenencias, la compañía reclamará al tercero responsable o a su entidad aseguradora, de forma amistosa o judicialmente y en su nombre. Al contratar estas garantías se conseguirá que la aseguradora reclame por el tomador los daños que le han causado.

2.6 Pérdida total o abandono

Merece su contratación ya que no siendo muy cara permitirá reponer la pérdida del barco por el valor que se declare. Si hubiera un pequeño incidente o desperfecto se tendría que asumir el coste de la reparación, pero se está cubierto frente a desastres totales, como el hundimiento, el incendio o la explosión del barco.

2.7 Averías particulares, o daños propios

Es lo que normalmente se suele conocer como seguro a todo riesgo, y para que sea verdaderamente efectivo, se debe asegurar el barco por el valor real de la embarcación teniendo en cuenta todos los accesorios que se hayan instalado. Nunca se ha de contratar una póliza a través de una aseguradora que obligue a declarar el valor de nuevo, es obvio que no estará especializada en náutica. Si el barco es de ocasión se pondrá el valor medio y real de mercado para este barco.

En la valoración se deberá incluir el precio del casco, el del motor, la embarcación auxiliar y su motor, los accesorios como son las velas, la electrónica, la balsa salvavidas, la radiobaliza, los toldos y biminis, trajes de supervivencia, efectos personales, etc.



Las compañías engloban en esta garantía el riesgo de robo, el riesgo de varada, colisiones, y naturalmente los peores como el hundimiento o la explosión.

En caso de pérdida total, el precio reembolsado es el del barco en mercado de ocasión, calculado mediante unas tablas de depreciación que parten del valor del barco nuevo al cual se le descuentan unos porcentajes dependiendo del número de años que tuviera. La póliza de seguro debe garantizar que en caso de siniestro parcial, éste se liquidará sin depreciaciones por uso ni deducciones por viejo. Aunque la embarcación sea usada, la reparación de un siniestro parcial debe liquidarse por el importe que exija la reparación o reposición de los elementos afectados y que deban reponerse.

Revisando las condiciones generales de algunos productos del mercado, se observa que cuando la embarcación está en seco algunas compañías aseguradoras sólo otorgan cobertura de incendio y robo. Habitualmente este tipo de pólizas ofrecen el seguro “a todo riesgo” un poco más barato que el resto del mercado, sin embargo la exposición al riesgo es muy elevada. Los movimientos de los barcos en el varadero comportan un aumento del riesgo.

La extensión de garantía para dar cobertura de daños propios a la embarcación durante la participación en regatas comporta una sobreprima. Si se participa en alguna, aunque sólo sea de ámbito social, es necesario asegurarse que se mantienen las coberturas a las condiciones de la póliza. Algunas aseguradoras efectúan esta ampliación atendiendo sólo a la garantía de responsabilidad civil, y manteniendo la exclusión frente a los daños propios sufridos durante la prueba.

2.8 Accidentes de ocupantes

Con esta garantía se cubrirán los accidentes que pudieran sufrir los ocupantes como invalidez, gastos médicos, farmacéuticos o muerte. Se puede elegir entre dos capitales que nos ofrecen la mayoría de las compañías, entre 6.010,12 y 12.024,24 euros. Será necesario asegurar todas las plazas para las cuales está autorizado el barco.

Para solicitar la autorización de la actividad de arrendamiento de la embarcación será necesario el certificado de hallarse vigente el seguro de accidentes, amparando a las personas embarcadas.



2.9 Asistencia marítima y Remolque

Las compañías normalmente disponen de un número de teléfono gratuito al que llamar para dar un parte de avería, y poder exigir un remolque hasta el puerto más cercano, pero no cubrirá más que esto y no la avería.

Alguien podría pensar que para eso está Salvamento Marítimo. Sin embargo salvamento marítimo está para casos de extrema necesidad como por ejemplo una contingencia médica urgente o si el yate se está hundiendo. Si por el contrario resulta que se ha quedado a la deriva, sin gasolina o que no se puede regresar por alguna otra razón, salvamento marítimo puede atender la petición igualmente, pero no saldrá gratis la eventual imprevisión. En estos casos Salvamento Marítimo reclamará una compensación económica según sus tarifas.

Si se dispone de asistencia privada contratada podremos llamar a los servicios de atención contratados por el asegurador sin tener que recurrir a Salvamento Marítimo salvo para casos de extrema prioridad. La cobertura para Asistencia Marítima suele estar entre los 3.000 € y los 6.000 €, y que sólo pagará en caso de avería y siempre desde el lugar del siniestro y hasta el puerto más cercano.

En caso de salvamento total de una embarcación, el premio exigido puede alcanzar hasta un 75% del valor del barco. Se puede contratar como daños propios en la póliza la garantía de un remolque y/o gastos de salvamento al 100% y con el límite del propio valor asegurado.



Capítulo 7: Obligaciones Tributarias del Barco

España es un importante destino náutico, y por lo tanto, soporta una importante base de la flota de chárter mundial. Esta actividad está regulada por una normativa dispersa y compleja que el empresario de chárter debe conocer para evitar determinadas irregularidades que, en su caso, podrían dar lugar a sanciones administrativas de carácter pecuniario y a la detención y embargo de las embarcaciones por la administración española. Además un tema como el de los tributos puede ser determinante a la hora de establecer la base geográfica del negocio.

La actividad de alquiler de embarcaciones de recreo con base en España está expresamente autorizada por la Dirección General de la Marina Mercante, para embarcaciones abanderadas en España, para embarcaciones de países miembros de la Unión Europea, así como para embarcaciones abanderadas en terceros países cuando tengan más de 14 metros de eslora, siendo necesario para ello contar con una autorización. Dicha autorización la confiere la Capitanía Marítima del puerto base o, en algún caso, el gobierno de la Comunidad Autónoma, tal y como ocurre en las Islas Baleares. Además de la autorización, es necesario el cumplimiento de ciertos requisitos técnicos, administrativos, laborales y fiscales.

En cuanto al IVA., se aplicará el tipo general del 18% (a partir del 1 de julio de 2010), aunque en algunas circunstancias puede ser del tipo reducido de 8% (a partir del 1 de julio de 2010).

Así mismo, el empresario de chárter que realice su actividad en España deberá además estar de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE.) y estará sujeto al Impuesto de Sociedades (IS.) o al Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF.), según el caso.³⁴

1 Tributación por la adquisición de una embarcación de recreo

La compra de una embarcación de recreo, al igual que cualquier otra operación adquisitiva, pone de manifiesto una determinada capacidad económica por parte del adquirente y, por lo tanto, da lugar al nacimiento de una serie de obligaciones tributarias con el Estado. Por consiguiente, para la matriculación ordinaria de la embarcación, ésta debería de ser despachada de importación con sujeción a los trámites normales y previo pago de la tasa y

³⁴ Ver Capítulo 14: Aspectos Legales y Societarios



los tributos correspondientes (derechos de importación, IVA e Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte, según sea aplicable).

1.1 Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

El Impuesto del Valor Añadido es un tributo de naturaleza indirecta, es decir que no repercute directamente sobre la renta del contribuyente, sino sobre el consumo que realice, y grava, entre otras cosas, las adquisiciones intracomunitarias de bienes.

El funcionamiento del IVA es relativamente sencillo, cada una de las empresas de la cadena de producción de un artículo o la concesión de un servicio añade el IVA por su participación y es el consumidor final quien debe hacer frente a al valor agregado. Las empresas después podrán reembolsarse el IVA soportado (el que paga por los servicios que necesita para desarrollar su actividad).

La ley del IVA³⁵ es de aplicación en el territorio peninsular e islas baleares. El hecho imponible es la entrega de bienes. Se trata en este caso de la compraventa de embarcaciones nuevas y la prestación de servicios realizadas por empresarios y profesionales. Es necesario que la compraventa constituya una actividad profesional o empresarial.

A efectos del impuesto, tienen consideración de actividades empresariales, las que impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción materiales conjuntamente o por separado, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios. No existe un criterio formal para definir al empresario o profesional, sino que se tiene en cuenta el objetivo de la operación. En todo caso, cuando la entrega, venta en nuestro caso, la realiza una entidad mercantil, entiéndase una sociedad en cualquiera de sus especies, siempre se considera que existe actividad empresarial

Tratándose de un impuesto indirecto, el sujeto pasivo (obligado a pagar) traslada el importe que resulte de la aplicación del impuesto al comprador. Es decir, repercute el impuesto al comprador. Deberá el vendedor ingresar a Hacienda la diferencia entre el IVA que soportó por los suministros del bien que vende y el que repercutió al comprador. El devengo del impuesto, es decir momento temporal en que surge la obligación tributaria es cuando se realiza la operación gravada, la compraventa.

³⁵ Regulado en la Ley 37/ 1992, de 28 de diciembre



La base imponible del impuesto, cantidad que hay que aplicar el tipo del 18% en nuestro caso, está constituido por el importe total de la contraprestación de la operación sujeta. En el caso de una importación es el valor de aduanas de la embarcación, añadiendo al mismo, si ya no lo tiene añadido los aranceles aduaneros y los gastos accesorios que se produzcan hasta el primer lugar de destino en el interior del país.

1.2 Las adquisiciones intracomunitarias de bienes

La transición de la compra de la embarcación a estudio es del tipo de adquisición intracomunitaria de medio de transporte nuevo. Para que haya adquisición intracomunitaria en España, el transmitente tiene que estar en otro Estado miembro y ser empresario, además el adquirente debe ser profesional, empresario o personas jurídicas

Esta operación se rige por un régimen transitorio que establece que se tribute en destino y con arreglo a la normativa del Estado de destino³⁶. El sujeto pasivo es el empresario o profesional destinatario de la entrega de los bienes, quién los adquiere para que lleguen a España. Esta regla implica aplicar la técnica de la inversión del sujeto pasivo. Si el transmitente es quién liquida el impuesto en las operaciones interiores, para la adquisición intracomunitaria de bienes, será el destinatario quién lo liquide es decir este será el sujeto pasivo que se aplicará las medidas reguladoras del impuesto. En este último caso, si el sujeto pasivo no tiene factura, deberá generar un documento equivalente a la factura, de este modo podrá deducirse esa repercusión. Las operaciones intracomunitarias se hacen sólo con bienes muebles, ya que los inmuebles no entran dentro de este ámbito.

El transporte intracomunitario se supone realizado en España, si el transporte se realiza desde otro Estado miembro, pero el destinatario del servicio haya comunicado al transportista un número de identificación a efectos del impuesto por la Administración española. No se pagan aranceles aduaneros para estos casos

1.3 Deducción del IVA

La Ley del IVA establece que se pueden deducir las cuotas del IVA soportado. Las deducciones constituyen un elemento esencial en la mecánica del impuesto. La neutralidad del IVA para los empresarios o profesionales que intervienen en las distintas fases de los procesos productivos se obtiene permitiendo a estos deducir las cuotas soportadas en la adquisición o importación de bienes o servicios. Todo ello suponiendo el correcto uso de la

³⁶ Art. 13.2 de la Ley 37/ 92



embarcación para los fines empresariales del alquiler, en el sentido de una afectación 100% de la embarcación a esa actividad. También serían deducibles los gastos soportados, como por ejemplo la amortización de la embarcación, los gastos de reparación, conservación, etc.

1.4 Impuesto Especial de Matriculación

En cuanto a las obligaciones de carácter tributario, se ha de referir la obligación de pagar el Impuesto Especial sobre de Determinados Medios de Transporte (conocido como impuesto de matriculación, IEDMT³⁷). Dicho impuesto es de un tipo del 12% y se aplica al precio o valor de la embarcación. Las embarcaciones de chárter que se destinen de forma exclusiva al alquiler y tengan menos de 15 metros de eslora podrán estar exentas del pago del impuesto. A este respecto hay que indicar que la exclusividad de la actividad no permite la prestación de otros servicios, sea a título mercantil o privado, siendo en últimas fechas la AEAT muy escrupulosa en la exigencia de este requisito, estando prohibido el autoconsumo.

1.5 Otras Tasas

En el momento de realizar los numerosos trámites de capitanía se nos cobrarán tasas por la gestión de estos. Como por ejemplo las tasas que se habrán de abonar por la obtención de la Licencia de Navegación, expedición Licencia Estación de Radio y número MMSI, por el permiso de instalación de equipo radioeléctrico, etc.

Tasa T-0 por servicio de señalización marítima

Tiene su fundamento en la utilización del servicio de señalización marítima.

La cuota de esta tasa es la siguiente:

A las embarcaciones de recreo o deportivas de eslora igual o superior a 7 metros, que deban estar provistas de licencia de navegación o rol de despacho o dotación de buques: 4,00 € por cada metro cuadrado resultante del producto de su eslora máxima por su manga máxima. Esta tasa será exigible con periodicidad anual.

Tasa por Inspecciones de Embarcaciones de Recreo (RD 1434/1999, de 10 de septiembre)

³⁷ Regulado en el artículo 65.1.b) de la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales, modificado por la Disposición Adicional sexagésima segunda de la Ley 51/2007, de 26 de diciembre, de presupuestos Generales del Estado para el año 2008 (BOE núm. 310, de 27 de diciembre).



Según establece el Real Decreto 1434/1999, de 10 de septiembre, para la expedición o renovación del Certificado de Navegabilidad es necesaria la realización de los reconocimientos reglamentarios a la embarcación³⁸.

Las Tasas por los servicios de Inspección y control de la Marina Mercante son consecuencia de las inspecciones necesarias y reglamentarias para la emisión de los Certificados reglamentarios que han de poseer los buques. Estas tasas, debido a su complejidad, no son autoliquidables y son notificadas por la Administración en el modelo "990030". La cuantía de las mismas fue fijada en el Artículo 25 de la Ley 24/2001 de 27 de diciembre de 2001.

Tasa por actuaciones de los Registros de buques y Empresas navieras

Las actuaciones de los Registros de buques y empresas navieras darán lugar a la percepción de las siguientes tasas, con cuantías aprobadas por la Ley 24/2001.

1. Tasa de inscripción: su cuantía se calcula multiplicando la unidad de arqueo TRB/GT por la base liquidable, que en este momento es de 0,172302 €
2. Tasa de baja
3. Tasa de actuaciones administrativas intermedias

Estas tasas se liquidarán mediante la presentación del modelo "790025".

³⁸ Ver pág. 40: Inspección Técnica de Embarcaciones de recreo, Buque (ITB)



B. LA EMPRESA

Capítulo 8: El Proyecto y Objetivos

1 Idea y Oportunidad

Al observar una pequeña nave fondeada en las aguas tranquilas de un puerto natural creado en la costa sur de Tarragona, surge una Idea incipiente. La de transmitir, de alguna manera, la belleza y calma plasmada en el paisaje. De ese punto inicial al del actual proyecto se han sucedido años de aprendizaje y de provisión de experiencias marinas.

Efusión Chárter, SL. (ECh) se proyecta hoy, como una empresa de servicios especializada en entregar paquetes vacacionales náuticos.

Desde los años sesenta el producto y los activos del turismo masivo de los destinos de “sol y playa” del litoral español se ha venido envejeciendo. Sin embargo, en estos momentos se observa el inicio de un cambio de paradigma en algunos entes gubernamentales relacionados directamente con el desarrollo de esta industria que, aunque lentamente, atienden a una demanda en aumento de valores medioambientales renovados.

La administración, a día de hoy, programa ayudas y beneficios fiscales a las empresas que atiendan a parámetros de sostenibilidad medioambiental. En este sentido existe un hueco en el sector del chárter náutico, ya que la mayoría de las empresas hoy establecidas no están orientadas a estos valores de cambio.

A pesar de que ECh no sería pionera en el sector balear, la demanda creciente no está cubierta, además la mayoría de las empresas competidoras, ya consolidadas, no tienen adquirido el valor medioambiental.

Por otro lado, las empresas que incluyen en su estrategia comercializar dicho valor, a la hora de ejecutar la explotación, no aplican activamente sus principios. No sucederá lo mismo con ECh, que pretende incorporar paulatinamente novedosos paquetes recreativos náuticos orientados casi íntegramente a los objetivos de conocer e interpretar parajes naturales reservados.

El mercado de arrendamiento náutico de invierno localizado en Barcelona, tiene un poderoso potencial ventas en el gran número de consumidores que generaría la ciudad. La



oportunidad radica en la elaboración de un producto competitivo, para este mercado, cuyas mayores características serán, su precio y la flexibilidad en las fechas de consumos, además de la diversificación de detalles y extras consumibles orientados a cambiar la funcionalidad del evento o servicio obteniendo un consumible altamente personalizable.

Las líneas esenciales a seguir por la estrategia marcada serán las de:

- Confección de viajes de ocio a bordo de una embarcación en un paraje natural excepcional
- Dotar la embarcación y los recursos humanos de todos los elementos y aptitudes para la creación de una estancia agradable y de máximo confort en la vida de abordó
- Desarrollar una gestión de la actividad empresarial que otorgue un uso del medio natural respetuoso y sostenible.
- Crear un servicio de bonos de navegación a vela atractivo, novedoso, competitivo y diferenciado para el mercado de Barcelona en la temporada de invierno
- Crecimiento: Mejorar la embarcación adquirida para que gane coste en el mercado de segunda mano obteniendo un valor añadido y renovando el producto. Planificar la ampliación de la actividad a otros rubros náuticos (enseñanza: clases teóricas y prácticas, eventos para empresas, chárter subacuático, etc.)

Los clientes de Efusión Chárter (ECh) serán en esta primera etapa fundamentalmente las unidades de familias y los grupos de amigos con un poder adquisitivo medio para la temporada invernal y medio-alto para la temporada estival.

2 El Promotor

Diego Rubert, Técnico Superior en Navegación, Pesca y Transporte Marítimo. Adquiere el título profesional en el año con el título Profesional de Patrón de Altura en el año 2000. Por lo tanto reúne más de 11 años de experiencia en el sector náutico, si bien antes estaba relacionado con el mundo de la náutica deportiva participando desde la adolescencia en diferentes competiciones. Ha trabajado durante este tiempo en empresas dedicadas al alquiler de paquetes náuticos de distintas características, atendiendo la necesidad de clientela de múltiple nacionalidad. Actualmente es Capitán de una embarcación de 150 pasajeros destinada a paseos por el litoral y puerto barcelonés



3 Misión

La misión de ECh es la de proveer un paquete de ocio náutico innovador y de primera calidad a los clientes que busquen una experiencia incomparable y perdurable a bordo de una embarcación poco común

4 Visión

Asentar el nuevo paradigma de un turismo integrado en el medio natural, de nuevos valores medioambientales en las Baleares

5 Objetivos

Los objetivos de una primera etapa de creación y crecimiento son muy claros:

1. Posicionarse en el mercado español
 - a. mediante el contacto con las empresas dedicadas a la captación de clientes náuticos (agencias, comisionistas, etc.) estableciendo claramente el tipo de producto que ofrecerá ECh (confeccionando de book, trípticos y Dvd promocional)
 - b. preferentemente a través de los principales buscadores web,
 - c. publicidad en al menos una revista náutica
 - d. publicidad o contacto con destinos hoteleros de potenciales clientes
2. Conseguir al menos 110 días de alquiler el primer año, el segundo año al menos 28 días más y en los años sucesivos consolidar y aumentar clientela hasta llegar a las 20 semanas que necesita el proyecto para dar el siguiente paso
3. iniciar alguna de las actividades menores programadas para temporada baja;
4. Facturar lo necesario para renovar la embarcación a los cuatro o cinco años como máximo
5. A largo plazo la apertura al mercado exterior



Capítulo 9: Sector, Producto y Mercado

1 Perspectivas del sector

El chárter náutico, una opción que ofrece la posibilidad de alquilar embarcaciones con o sin tripulación para hacer una travesía por un tiempo determinado, es un segmento del sector de la náutica que ha experimentado en los últimos años un crecimiento considerable, aunque la coyuntura específica del 2002, especialmente en Baleares, haya hecho que los índices de ocupación se redujeran ligeramente

Esta valoración es ratificada por quienes desarrollan su actividad profesional en el ámbito del chárter náutico y son coincidentes las opiniones de que, aparte de situaciones coyunturales, el alquiler de embarcaciones es un mercado emergente que cada año gana nuevos adeptos tanto en el extranjero como en España y gracias al cual hay más aficionados al mar y a la náutica en general

Embarcaciones de recreo matriculadas							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Flota	217.000	229.000	240.000	186.136		216.882	219.475
Emb. recreo Matriculadas	8.273	10.614	11.611	12.027	12.272	11.667	
Emb. recreo matriculadas / total emb. recreo (%)	3,8	4,6	4,8	6,5		5,4	
Tasa de Variación anual (%)		21,6%	4,4%	33,6%			

20 Embarcaciones de recreo matriculadas / total embarcaciones de recreo España³⁹

El sector de embarcaciones de recreo aporta 5.536 millones de euros y genera unos 115.000 puestos de trabajo en 2010. Aunque la crisis ha congelado este mercado, España ha logrado frenar su pérdida de cuota de mercado con respecto a las compañías extranjeras. De hecho, según el informe de ANEN, tras varios meses en negativo algunas capitales han empezado a subir las matriculaciones. Este ha sido el caso de Valencia, con un crecimiento del 23,2%, Madrid del 18,2% y Pontevedra, del 11,5%. Aun así, la mayor cuota de mercado la concentra Barcelona, con el 12,69%, seguida de Baleares con un 9,43%. En ambos casos las ventas bajaron un 16,6% y un 13,3%, respectivamente, en el primer trimestre

³⁹ Fuente: ANEN - Asociación Nacional de Empresas Náuticas



Esto significa que la demanda en el mercado español ha evolucionado de manera importante, aunque todavía hay un buen espacio para el crecimiento si lo comparamos la evolución de este sector con otros países de nuestro entorno

La modalidad más solicitada es la de alquiler sin patrón para chárter de una semana de duración. La mayor demanda se centra en los meses de verano y en menor medida en invierno, en temporada baja (invierno, otoño y principios de primavera) la modalidad preferida es el fin de semana de dos o tres días y sin patrón. En cambio, en temporada alta, durante los meses de verano, la opción que tiene mayor demanda es el alquiler durante una semana y sin patrón. A partir de ahí, hay numerosas alternativas, como chárter a la cabina, chárter con patrón, incentivos de empresa, grupos organizados, etc.

El Mediterráneo es uno de los destinos preferidos por los aficionados al chárter, con travesías que incluyen preferentemente las islas Baleares. Los barcos de vela de 10 a 15 metros de eslora son los que tienen mayor aceptación, si bien entre las grandes embarcaciones esta tendencia es más favorable en la demanda de motor

El tiempo óptimo de vida de un barco en chárter es de 4 ó 5 años, según afirman directivos de empresas consultadas, y después de ese periodo, la embarcación pasa a ser considerada como de segunda categoría por las exigencias del mercado

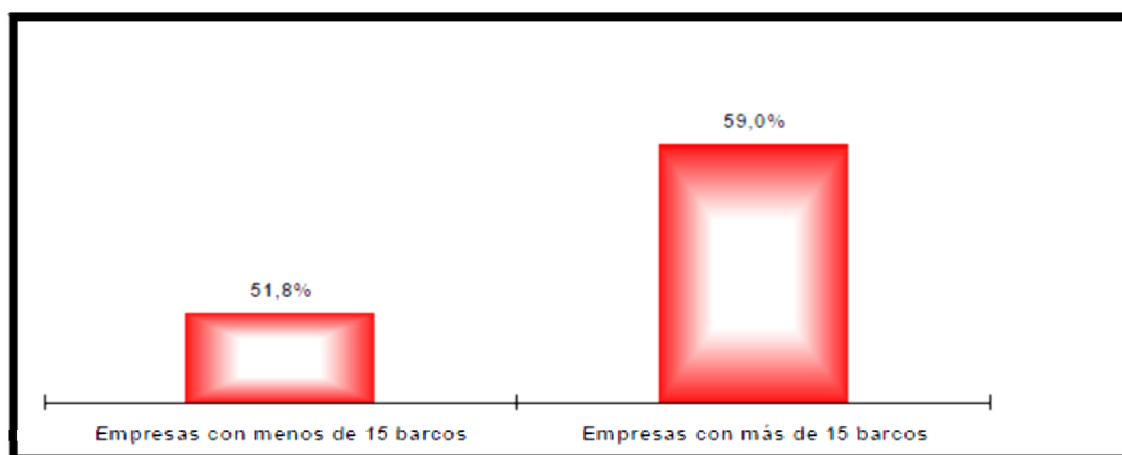
A nivel de precios, suele haber una cierta homogeneidad en función de los barcos utilizados, a título de ejemplo, en temporada alta, el precio por semana del alquiler de un velero de tipo medio, con capacidad para un grupo de 6/8 personas, para hacer una travesía por el Mediterráneo se sitúa en torno a los 2.990 euros, aproximadamente

1.1 Efectos de internet

En relación a Internet, los aspectos sobre los que se investigó fueron los siguientes: el porcentaje máximo de reservas que puede representar este canal en su estructura de comercialización, la importancia relativa del mismo, el aumento de inversiones en esta tecnología y sus repercusiones sobre otras herramientas promocionales tradicionales. Los principales resultados derivados del estudio se presentan a continuación:



- Las empresas calculan que a medio plazo el máximo que puede llegar a comercializarse es de aproximadamente el 54%. Esta cifra, representa el promedio de las estimaciones realizadas por las diferentes empresas e indica la confianza de las mismas en esta herramienta de comercialización. Sin embargo, esta confianza generalizada, se muestra con mayor fortaleza entre las empresas con más de 15



21 Porcentaje máximo de reservas que se prevé pueda alcanzarse a través de internet⁴⁰

barcos. Entre estas últimas se prevé que el porcentaje de comercialización a través de Internet puede llegar hasta el 59%, mientras que en las empresas de menos de 15 barcos las perspectivas de algo más del 51%.⁴⁰

1.2 Expansión del negocio⁴¹

En cuanto a la expansión del negocio las empresas del sector declaran sobre el grado de acuerdo con diferentes aspectos relativos a las posibilidades de expandirse internacionalmente, a la extensión de la temporada turística (desestacionalización), al aumento de flota y al aumento de personal. Los principales resultados derivados del estudio se presentan a continuación:

- Muy pocas empresas consideran la posibilidad de internacionalizarse. A la pregunta sobre la posibilidad de montar nuevas bases en otros destinos turísticos, la opinión generalizada fue bastante desfavorable.

La tendencia de los últimos años señala un nuevo repunte del sector, sin embargo se respira incertidumbre. Será de crucial importancia para las empresas implicadas el hacer hincapié

⁴⁰ Fuentes: "El turismo náutico de chárter en el mercado balear", 2003, Cambra oficial de comerç, indústria i navegació de Mallorca, Eivissa i Formentera. Estudio realizado a 150 empresas del sector

⁴¹ Igual a la anterior

en el rejuvenecimiento y replanteamiento del producto. Es clave que los organismos administrativos se impliquen proponiendo una estrategia o plan general de turismo náutico, de planteamiento sostenible de la industria.

2 La oportunidad del chárter náutico

La crisis del 2009 azotó a España y Grecia ambos países, con una fuerte industria de chárter, han terminado por acusarlo en su flota que ha envejecido. Además en el caso de España la fuerte presión fiscal no ayuda a su actualización. Acceder al mercado del Mediterráneo con una embarcación nueva y de calidad sitúa a la empresa en una posición aventajada frente a algunos competidores

En las épocas de bonanza y fuerte crecimiento inicial del sector no ha sido prioridad de las empresas náuticas que el usuario de este servicio quedase altamente satisfecho para de esta manera fidelizar a lo largo de las temporadas la clientela más amplia posible. Sin embarco se constata que, en el periodo actual de madurez inicial, la calidad de servicio y la correcta valoración del precio del producto consiguen captar cada vez más usuarios repetidores de una a otra temporada.

La opción de unas vacaciones a bordo de un velero supone una gran y novedosa experiencia para la mayoría de la clientela potencial, combinando el ocio de sol y playa, el rural, el gastronómico, el nocturno-cultural, el ocio cuyo objetivo es integrarse en la naturaleza, el de deporte náutico, etc. Realmente se abre un abanico importante ante el cliente que suele valorar positivamente la experiencia vivida, insistiendo en su intención de repetirla en una amplia mayoría de los casos. La clave para tan diversificada oferta está en captar al cliente adecuado en cada una de las estaciones a lo largo del año.

El actual es un momento de una fuerte consolidación de la oferta de chárter en baleares, se está perfeccionando y ganando en competitividad, por lo que no dejará de crecer en los próximos años, pero esto será posible gracias a:

- Mejora en la capacidad de atención de la diversificación de las exigencias de los usuarios. Posibilidad de diferentes formas de vivir el ocio en la embarcación y su entorno.
- Adaptar el producto a las condiciones naturales y meteorológicas para optimizar su servicio, objetivo alcanzable gracias a las tecnologías de predicción atmosféricas y a las embarcaciones cada vez más comfortable para toda clase de usuarios



- La reordenación del sector con la realización de una planificación a largo plazo por parte de las instituciones oficiales.
- La internacionalización de la empresa de chárter a mercados en máxima expansión con el objetivo de atenuar la estacionalidad de la explotación.

En este último punto es donde se ha de concentrar el esfuerzo del clúster empresarial balear, para crear una marca conocida por su calidad. El sector puede crecer y dar un salto a través de la barrera de la estacionalización de la actividad. La solución a este problema podría pasar por la fuerza que genera el corporativismo e intentar la internacionalidad de las empresas explotando mercados favorables en los meses de escasa demanda del mercado nacional.

En cuanto a la búsqueda de una explotación más uniforme en el tiempo, además de la fuerte propuesta intentar vender fuera, unas pocas empresas están creando nuevos productos invernales, como los bonos que permiten dinamizar las fechas de salidas al mar, aprovechando de esta manera los días de buen tiempo.

2.1 El chárter náutico en Baleares: condiciones favorables

Indudablemente, Balears presenta unas condiciones envidiables para la práctica del turismo de chárter de recreo que la convierten el uno de los principales polos de desarrollo de esta modalidad turística a nivel del mediterráneo, y sin duda en el líder indiscutible del mercado español

Las razones por las cuales ha sido posible asumir ese liderazgo son variadas, sin embargo, son especialmente remarcables algunas de tipo geográfico climáticas, así como otras razones que han ayudado a mejorar la imagen de Balears como destino turístico para la práctica del chárter náutico de recreo

Algunas de las principales razones son:

- **Están situadas en una posición central del Mediterráneo occidental.** Las cinco islas principales que conforman el archipiélago Balear se encuentran situadas entre los paralelos 38° 40' y 40° 05' de latitud norte y los meridianos 07° 5' y 10° 41' de longitud este, posición equidistante del Estrecho de Gibraltar, Francia y Cerdeña y separadas de la Península Ibérica por un canal de anchura variable entre 50 y 110 millas. Lo cual le confiere una posición central en un área donde existe una fuerte tradición para este tipo de actividades.



Información Meteorológica de Baleares												
	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Precipitaciones total (litr./m2)	8	34	7,4	83,2	37	0,7	0,1	3	59	123	52	24
Temperatura Máxima (en C°)	17,2	17,3	20,8	22,6	29	30,8	34	34	29	24,6	20,6	19,9
Temperatura Mínima (en C°)	3,4	2,3	4,1	8,4	10,6	16,9	18,8	18,5	13,9	9,3	7,6	7
Temperatura Media (en C°)	11	11,3	12,6	14,9	18,9	23,1	24,7	26,2	22,6	18	14,7	13,2
Temperatura del Agua (en C°)	12	12,5	14	15	15,5	22,5	26	27,5	25,5	21	18	14,5

Fuente: Instituto Nacional de Meteorología y Centro Oceanográfico de Baleares

- Baleares dispone de unas condiciones meteorológicas ideales para la navegación.** Las Baleares coinciden en el límite del anticiclón de las Azores y del frente Centroeuropeo, creando el llamado frente Mediterráneo. En este entorno meteorológico la navegación es fácil y segura entre Mayo y Octubre temporadas donde difícilmente se dan malas condiciones, excepto algún que otro chubasco en la segunda mitad del mes de Agosto. En invierno, con buen tiempo, sobre todo durante las famosas calmas de Enero, la navegación no suele presentar tampoco grandes problemas. Excepto en los cambios de estación cuando son frecuentes los vientos del Oeste que rolan al Norte y producen en muy poco tiempo temporales de cierta consideración que obligan a las embarcaciones navegando a buscar cobijo de manera rápida. La temperatura media, tanto del agua como ambiental también favorece la navegación ya que oscila entre las mínimas de Enero de 11 grados a las máximas del mes de Agosto en 27.5 grados.
- Baleares dispone de un acceso rápido y frecuente a las principales capitales**

Distancia en Horas de Vuelo desde Palma a las Principales Ciudades Europeas			
Ciudad	Distancia	Ciudad	Distancia
Berlín	2,40	La Haya	2,25
París	1,55	Amsterdam	2,25
Düsseldorf	2,20	Helsinki	5,45
Hamburgo	2,25	Viena	2,15
Milán	1,50	Atenas	2,45
Roma	1,50	Moscú	5,10
Berna	1,45	Praga	2,15
Zurich	1,45	Lisboa	2,15
Bruselas	2,30	Madrid	1,00
Estocolmo	4,30	Londres	2,00

Fuente: AENA y Elaboración propia.



europeas. Para aquellos practicantes de actividades náuticas no residentes en Baleares, desplazarse hasta ellas puede realizarse de manera rápida y frecuente gracias a los múltiples vuelos que enlazan los aeropuertos insulares con la mayoría de grandes capitales europeas. Las cuales se encuentran en la mayoría de los casos a menos de 3 horas de vuelo.

- **Baleares sigue conservando un entorno natural privilegiado.** Los más de 1.300 Km. de costa de Baleares, salteados por calas, playas o acantilados constituyen una visión de altísima calidad para el navegante. En general las costas de todo el archipiélago son de aguas profundas y limpias, con grandes acantilados hacia el norte y costa normalmente más accesible al sur. Baleares dispone además, de más de 300 playas con una longitud de más de 100 Km.

La multitud de calas y la diversidad y calidad de paisajes que ofrecen las Baleares suelen ser dos de los motivos que generalmente tienden a exponer aquellos que la frecuentan y que coinciden en señalar que Baleares es un lugar ideal para la navegación. Asimismo, en el caso de Baleares, se producen una serie de sinergias favorables que permiten mejorar su posicionamiento como espacio idóneo para la navegación turístico-deportiva de alto nivel.

- **El reconocimiento a nivel internacional de Baleares como centro turístico internacional de buena categoría.** Baleares por su larga tradición y desarrollo de la industria turística, es de por sí un lugar asociado a la práctica de la mayoría de modalidades turísticas que goza del reconocimiento de un número muy considerable de los más de 10 millones de turistas que anualmente las visitan.
- **La cobertura informativa desplegada en torno a grandes personalidades durante el verano.** El hecho de que grandes personalidades de interés público de relevancia nacional e internacional (políticos, artistas, grandes empresarios etc.) escojan Baleares como lugar de veraneo, provoca el lógico desplazamiento de medios de comunicación a las islas para cubrir las informaciones que suscitan. Es frecuente y usual que muchas de estas personalidades dediquen una buena parte de su estancia a navegar por aguas de Baleares, generándose de manera espontánea una asociación entre Baleares, navegación y personajes de relieve. Esta asociación es especialmente significativa en el caso de S.M. los Reyes de España, los cuales con su presencia y su especial vinculación con los deportes náuticos generan un volumen de presencia de Baleares en los medios de comunicación tanto nacional como internacional de inestimable valor para la promoción del turismo náutico de alto nivel.



- **La larga tradición de Baleares en la práctica competitiva del deporte de la vela.**

En Baleares existen en la actualidad más de 2.000 licencias federativas de practicantes asiduos a deportes de la vela, además 34 clubes náuticos y 18 escuelas de vela homologadas se encuentran adscritos a la Federación Balear de Vela lo cual implica el compromiso de llevar a cabo un cierto número anual de actividades competitivas. En total, en Baleares se celebran más de 500 competiciones a nivel regional en 14 modalidades de vela diferentes, lo cual genera una gran actividad durante la mayor parte del año, una presencia constante en los medios de comunicación y en general una actitud favorable a la práctica de deportes náuticos.

2.2 Oportunidad de negocio

Tras operar como patrón en diversos destinos del turismo náutico, se ha observado que a pesar de la gran oferta existente de chárter náutico del puerto de Ibiza, no lejos de este punto de gran actividad, existe un hueco en el mercado que no está suficientemente abastecido.

El puerto de la Sabina en Formentera cuenta con un solo operador de catamaranes a vela y este trabaja para el conjunto de las baleares quedando sin abastecer la zona en algunas semanas claves de la temporada.

Este enclave turístico está pronto a sufrir una transformación. En la temporada alta de hace dos años se estrenó una nueva línea de transporte marítimo regular, el Ferry Patricia Olivia (450 pax. y 80 vehículos) de la compañía Balearia procedente de Denia, la distancia más corta a la península, alrededor de 50 millas. Esto añadido a un leve descenso de la actividad de turoperadores Italianos, pronostican una mejora del perfil del cliente.

La alta demanda de ocio de la temporada estival en España y más en concreto en el enclave de baleares es el objetivo a cubrir por la empresa.

3 El Crecimiento de los usuarios de chárter

El chárter náutico, la pesca deportiva y las estaciones náuticas constituyen uno de los productos con mayor futuro en España. La oferta de chárter náutico es relativamente reciente pero se consolida, sobre todo en la costa del Mediterráneo, y la demanda muestra un crecimiento constante entre un 5% y un 10% anual (datos 2002).

En el año 2011 en la Isla de Mallorca repuntaron súbitamente las reservas hasta un 20% a pesar de la crisis financiera iniciada el 2009. La recuperación más notable es la del turismo



alemán, seguido por el británico y es de destacar el interés despertado recientemente por el cliente francés⁴²

En el Salón Náutico de Barcelona, a noviembre de 2011 la Asociación Nacional de Empresas del Náuticas (ANEN) publica los datos de de crecimiento del sector de alquiler de embarcaciones de recreo en la temporada 2010 y se constata una subida del 23,73%

Los países emisores del chárter náutico hacia España son por orden de importancia: Alemania que supone aproximadamente la mitad del total, España (15%), Francia (10%), Austria y Suiza (10%), Italia (7%), Países nórdicos y Reino Unido (5%), Estados Unidos y otros (5%)⁴³

3.1 La demanda del chárter náutico en baleares

En los puntos siguientes se pretende efectuar una descripción de los elementos más significativos que nos ayuden a comprender la composición y características de la demanda de chárter náutico de recreo en Balears.

Para la elaboración de este apartado se ha trabajado a partir de los resultados de un estudio realizado por APEAM⁴⁴ en 2001 obtenidos a partir de una muestra de patrones de embarcaciones chárter de recreo que habían concluido sus vacaciones en barcos alquilados en Balears. Evidentemente, en las dos últimas temporadas se han producido algunos cambios en la demanda, tales como una cierta disminución de los turista alemanes y un aumento de los británicos y españoles, sin embargo, una vez consultadas las opiniones de diferentes expertos, sujetos principales de la escena del negocio, se ha concluido que los datos obtenidos mantienen una cierta vigencia y que, aún tomándolos con las precauciones necesarias, merecen ser reproducidos como indicativos de la situación actual de la demanda. En este sentido, se han agrupado los resultados obtenidos en diferentes apartados tales como: el perfil de los turistas de chárter náutico de recreo o aspectos referidos a sus niveles de satisfacción.

3.1.1 Características de los turistas de chárter náutico⁴⁵

⁴² Diario de Mallorca del 26 de Abril 2011, Entrevista a Cristina Sastre, Presidenta de la Federación de Alquiler Náutico

⁴³ Igual anterior

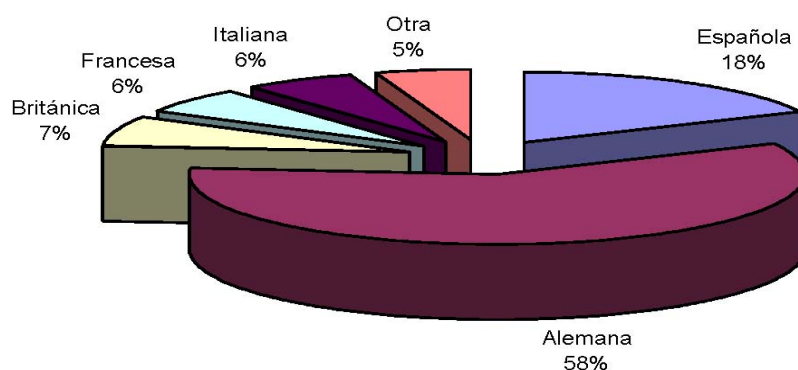
⁴⁴ Asociación Provincial de Empresarios de Actividades Náuticas

⁴⁵ Este apartado se ha elaborado a partir de fuentes de la APEAM



En los puntos siguientes se presentan algunas características de los turistas de chárter náutico deportivo que nos permitirán mejorar nuestra percepción de su perfil. Los principales resultados son:

3.1.1.1 La mayoría de turistas son alemanes. Aunque las dos últimas temporadas han visto reducir la presencia de turistas alemanes, de manera semejante con lo acontecido en el conjunto de la demanda turística global hacia Balears, y a su vez se ha observado un aumento del número de turistas españoles y británicos. En cualquier caso, la nacionalidad más importante sigue siendo la alemana, aunque quizás no de manera tan hegemónica como muestran las cifras de 2001. Asimismo, cabe destacar la emergencia del mercado formado por los ‘residentes’, que si se desagrega del total de ‘españoles’, constituye un 3% del total de los clientes. Asimismo se ha contrastado con diferentes fuentes que esta tendencia es al alza, por lo que se prevé que en los próximos años la importancia del mercado insular sea cada vez mayor, especialmente en temporada media.

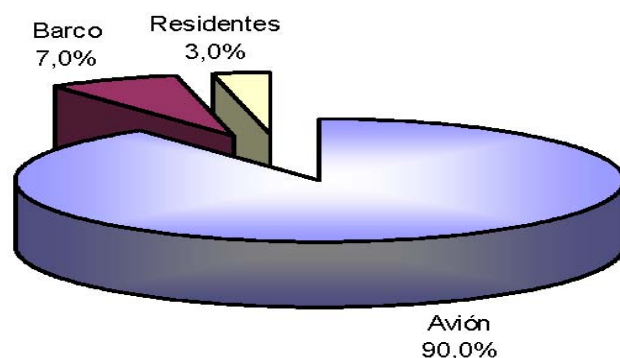


22 Nacionalidad de los turistas de chárter náutico de recreo en Balears⁴⁰

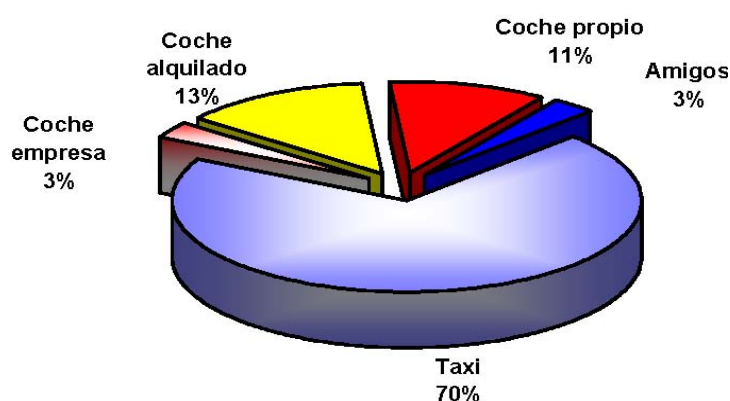
3.1.1.2 La mayoría de los chárter náuticos de recreo los efectúan usuarios con titulación, cerca del 70% del total según datos de APEAM

3.1.1.3 La inmensa mayoría de los clientes acceden a la isla en avión. Como era de esperar, la práctica del chárter náutico suele ir relacionada con unas buenas conexiones por vía aérea, por lo tanto, aquellos mercados que más accesibilidad aérea tengan hacia Balears, con más probabilidad representarán un porcentaje más elevado del total de practicantes. Como se observa en el gráfico siguiente, cerca del 90% de los practicantes acceden a la isla a través de avión, cerca de un 7% con su propio barco chárter y un 3% son residentes.

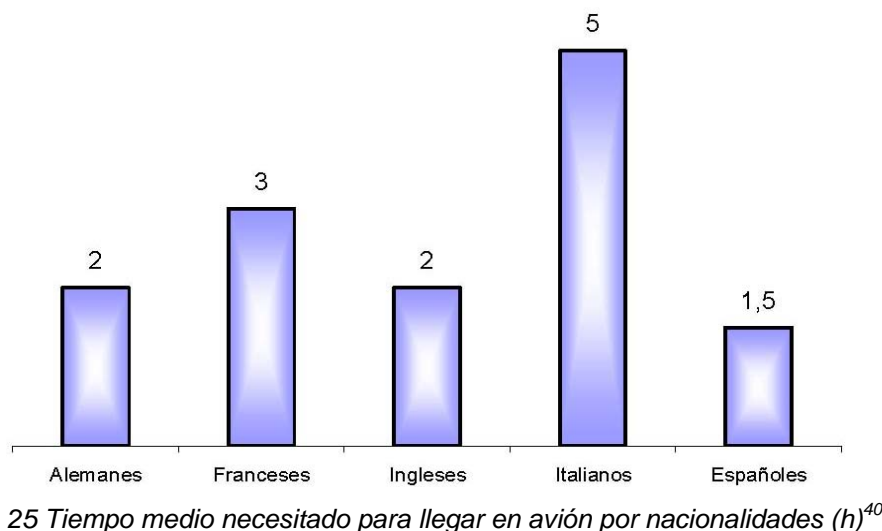


23 Forma de llegada a Balears⁴⁰

3.1.1.4 La llegada a la base chárter se efectúa mayoritariamente en taxi. Como se observa en el gráfico siguiente, casi el 70% de los entrevistados accede a la base chárter utilizando taxi, los servicios de empresa en este caso son minoritarios

24 Medio de llegada a base chárter desde aeropuerto⁴⁰

3.1.1.5 Italianos y franceses son los que más dificultades tienen a la hora de acceder a Balears en términos de tiempo. Mientras que a los alemanes y a los británicos, debido a las muchas y rápidas conexiones aéreas con dichos mercados les cuesta del orden de las dos horas acceder a Balears en avión, a los franceses les cuesta aproximadamente tres y a los italianos aproximadamente cinco. Esta contratación nos indica la necesidad de mejorar las conexiones con nuevos mercados si se pretende desarrollarlos de manera efectiva. Si no, la representatividad será básicamente testimonial, independientemente del potencial intrínseco de algunos de estos mercados.



4 Producto y servicio

4.1 Descripción de la actividad

Efusión Chárter, S.L (ECh) ofrecerá con carácter personalizado y exclusivo a sus clientes la oportunidad de disfrutar de sus vacaciones de una manera excepcional, haciendo vida y desarrollando numerosas actividades en un espacioso y confortable catamarán a vela de última generación. Un patrón profesional se encargara de la navegación y seguridad de la nave y los tripulantes, y quedará siempre a la disposición del cliente para que le aconseje las mejores opciones del viaje.

Los clientes que acuden a entornos tan especiales como lo es la isla de Formentera o Menorca accederán, a través de nuestra empresa, a rutas de placentera navegación estival por los preciosos enclaves y disfrutarán de a la refrescante vida en el mar. Sin dejar, además, de acceder de todas las ventajas de los servicios ofrecidos en tierra firme.

4.2 Identificación de los productos y servicios:

- A. Paseos de 1/2 día, día entero o semanal con el objetivo de navegar a vela y otros deportes, visitar lugares de interés paisajístico-ecológico, lugares culturales característicos de cada región (chiringuitos, música en directo, festivales, rutas gastronómicas, pueblos pintorescos, etc.)
- B. Paseos de incentivos de empresas, reuniones de empresas, etc.
- C. Salidas de 2 horas para entregar las cenizas de parientes a la naturaleza del entorno de manera silenciosa o con su ambientación preferida.



- D. Otros productos que se habrán de adaptar en la temporada baja, como por ejemplo un sistema de bonos o cupones de navegación. Esto consiste en un producto nuevo que permite dinamizar las fechas de salidas al mar, aprovechando de esta manera los días de buen tiempo en temporada baja. Ejemplo “Domingos sol brillante” pack reservado para un domingo de sol y leve brisa en que se podrá disfrutar de un día completo de prácticas o aprendizaje de la navegación a vela y se incluirá menú a bordo.
- E. Producto especial parejas o grupos de parejas: tarde de navegación, cena exclusiva con camarero y noche romántica en puerto.
- F. Servicio de Menús o catering y servicio de decoración especial para eventos específicos.

4.3 Descripción del Producto

Los Productos tipos que se prevé ofrecer son:

4.3.1 PRODUCTO A: Alquiler Semanal: se ofrecerá alojamiento confortable por semanas en un catamarán de 44 pies (13,4m) y paseos de carácter lúdico-cultural, descanso en un paraje natural especial, exploración de flora y fauna o la opción de práctica deportiva (navegación a vela, snorkel, piragua, etc.). El barco se alquila en exclusiva a un grupo de hasta 10 pasajeros Temporadas alta, media y baja.

4.3.2 PRODUCTO B: Alquiler por Día: Se ofrecerá paseo diario con las características arriba expresadas. Hasta 12 pasajeros por servicios. Se puede alquilar el yate en exclusiva o comprar plazas sueltas. Temporada alta, media Y Baja

4.3.3 PRODUCTO C: Paseo 1/2 Día preferentemente en temporada baja o media, para incentivos y reunión de empresas, entregas de cenizas de parientes a la naturaleza, noche y desayuno o noches románticas. Con la dotación máxima de 12 pasajeros.

4.3.4 PRODUCTO D: Bonos Deporte: Se trata de disfrutar del mar y la navegación a vela por medio de la compra de unos bonos de 10 de salidas de medio día cada uno, a consumir durante 2 meses en días sueltos a elegir. Solo será necesario hacer reservas si el cliente desee asegurar plaza en una fecha determinada. Los bonos serán para Octubre-Noviembre, Diciembre-Enero, Febrero-Marzo

4.3.5 PRODUCTO E: Travesías pre-programadas; viajes solicitado en exclusiva por un cliente con diferentes fines, como por ejemplo, viaje de vacaciones a algún destino turístico alejados de la base de la empresa como podría ser las islas griegas o croata, Italia, Túnez,



malta, etc., o un viaje a algún paraje concreto para hacer estudios, documentales, promociones, etc. El tiempo de duración es a conveniencia del cliente, podrán embarcar un máximo de 12 pasajeros

4.3.6 PRODUCTO B, C o E: Paseos para la práctica de la pesca deportiva: Posible configuración a petición del cliente siempre y cuando haya disponibilidad de calendario

4.3.7 PRODUCTO F: Paseos promocionales, regatas, etc.

Valor añadido: **Fichas Educativas:** Como aspecto innovador y pretendiendo romper la ya muy anticuada dinámica de turismo de “sol y playa” el usuario dispondrá a bordo de una serie de fichas informativas con contenido variado de carácter cultural, gastronómico, históricos, descripción de ecosistemas autóctonos submarinos o del litoral. El soporte será gráfico (fichas resumen, libros, etc.), o digital (sistemas audio visuales, DVD, archivos sonoros portátiles)

Como extras se ofrecerá la posibilidad de contratar:

- Azafata,
- Servicio de Catering,
- Tabla de Windsurf
- Piragua
- Equipo de buceo con botellas y jet personal submarino
- Fotografías y video Submarinos

4.4 Descripción de las características técnicas:

En el Servicio de alquiler de la embarcación semanal se propondrán las opciones de:

- Rutas de chiringuitos: se visitarán los chiringuitos más populares de Ibiza y Formentera, repasando los lugares de reunión más importante de la isla donde se disfruta de las puestas de sol, excelentes copas y la música de moda
- Rutas de Naturaleza y deporte: navegando a vela se disfrutarán de los paisajes naturales únicos de las Baleares. Fondeo en un lugar de máximo abrigo para la relajación, disfrute del solárium, lectura de algún libro de abordó, entretenerse con alguna película, práctica de algún deporte como snorkel, buceo, windsurf, piragua, esquí náutico o la pesca. Además el barco estará surtido de juegos de mesa, biblioteca y vídeos.



Servicios adicionales de contratación de un menú diario, ocasional o especial con camarero.
Opción de contratación de un servicio de limpieza adicional.

Para paseos en ocasiones especiales o de sorpresas, se puede pedir alguna decoración especial y personalizada para el caso, como por ejemplo ambientación de una suite, decoración de boda, etc.

4.5 Plan de Producción

Debido al carácter estacional del servicio estrella de la empresa, el chárter semanal (week

ENERO						
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			
MARZO						
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31
MAYO						
	1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		
JULIO						
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				
SEPTIEMBRE						
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						
NOVIEMBRE						
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	
FEBRERO						
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			
ABRIL						
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					
JUNIO						
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
AGOSTO						
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	
OCTUBRE						
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			
DICIEMBRE						
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

26 Distribución de las temporadas de chárter en el calendario del 2013 (EP)



chárter) se hace necesario configurar un calendario anual de precios por temporadas adaptados a la demanda. Se establecerán cuatros grupos:

- A. Temporada alta: suele establecerse entre el 1 y 26 de Agosto
- B. Temporada media: son tres bloques de días:
 - a. Mes de Julio
 - b. Desde última semana de agosto hasta mediados de septiembre
 - c. Semana Santa
- C. Temporada Baja:
 - a. Mayo y Junio
 - b. Última semana de septiembre hasta última semana de octubre
- D. Resto de días

Es de notar que con la intención de promocionar el primer año de asentamiento hemos alargado la temporada media en detrimento de la temporada alta, se pretende aumentar la competitividad mediante la ventaja de la tarifa en fechas cruciales.

4.5.1 Descripción del proceso productivo

Existe un proceso inicial en que se acondicionamiento el yate dotándolo con el de equipamiento no obligatorio necesario para navegar en las condiciones deseadas (auxiliar, equipo de buceo, piezas de repuesto y para el mantenimiento del motor, material de farmacia extra, etc.), No se ha de olvidar todo el pertrecho de cocina, ropa de cama y utensilios para la acomodación y confort del cliente. Inicialmente se harán unas tablas numéricas con consumos, velocidades a motor y vela, en las diferentes condiciones de mar y viento. Por último se hará acopio de los pertrechos necesarios exclusivamente para la temporada (juguetes de cubierta, colchonetas, libros, películas, etc.)

A continuación se analizará el proceso productivo del alquiler semanal en la zona de Formentera-Ibiza, por ser este el más complicado, el más utilizado y el más apto para la optimización

Alquiler por semana de catamarán a vela



1. Puerto base y base geográfica

En la temporada estival el puerto de La Sabina en Formentera constituye el epicentro de una gran demanda de chárter náutico semanal, y como se ha comentado, existe un hueco en la oferta que otorga una oportunidad única a una embarcación con las características de este estudio.

Distancias del Puerto de la Sabina		
Puerto	Millas	horas
Ibiza	11	1 h 20m
Palma de Mallorca	76	9 h 30 m
Ciudadela	158	20 h
Barcelona	171	22 h
Valencia	91	12 h
Denia	62	8 h
Santa Eulalia	20	2 h 30 m
San Antonio	32	4 h

27 Distancias al puerto de la Sabina (EP.)

En temporada alta en dicho puerto se hace imposible encontrar un espacio para ubicar una embarcación, mucho menos un catamarán, se puede llegar a compartir algún atraque y en este caso la empresa debería tener dada de alta la actividad en baleares. Sin embargo los fondeaderos próximos son muy buenos y protegidos pudiendo mantener segura la embarcación toda la temporada estival. Para hacer aguada y limpiezas a fondo se puede entrar a la marina Formentera, a las horas previas al mediodía en que quedan libres los atraques, ya que los usuarios en ese momento suelen fondear en las calas más populares. En el caso de la operativa de ECh. el día idóneo para esta operativa será el sábado como se verá más adelante.

El puerto de la Sabina se escoge por tanto como centro geográfico de explotación en temporada alta. Ubicado como hemos dicho en la Isla de Formentera, la más meridional del archipiélago de las baleares, posee el aeropuerto más cercano a 15 km del la ciudad de Ibiza. Se puede utilizar para embarcar el pasaje que proviene del aeropuerto las calas Port Roig o Talamanca entre otras, además del puerto de Ibiza o Botafoc. Otro acceso del turismo a las islas es a través de Ferrys de línea que atracan tanto en los puertos de Ibiza como en el de la Sabina.

El puerto de la Sabina se divide en un área de puerto comercial donde atracan intermitentemente Ferrys y Embarcaciones de excursiones tipo "golondrinas" y otras dos zonas en que se establece la marina Formentera y el náutico de Formentera. Este puerto a pesar de ser muy pequeño recibe una gran afluencia de clientes en los días finales junio, julio, agosto y los primeros 15 días de septiembre.



Hay dos tiendas náuticas importantes en que abastecerse de material náutico y una tercera de nueva apertura, pero son bastantes caras a pesar que se obtendría descuento en dos de ellas. Estas náuticas también ofrecen servicio de reparación de embarcaciones pero suelen estar colapsadas de trabajo en temporada. Se encuentra con bastante facilidad personal de limpieza aunque los precios también son elevados

Por consiguiente en temporada alta no está previsto que el barco funcione con puerto base. Se pretende la mayor autosuficiencia posible, reduciendo las entradas a puerto al mínimo, hasta una vez a la semana. La intención es de no crear ninguna dependencia con un puerto concreto haciendo que el cliente tenga algo más libertad a la hora de elegir lugar de embarque. Es, en este punto, donde las cualidades de crucero de la embarcación escogida se hacen notorias.

La base geográfica en temporada alta no estará fija, dependerá de la demanda del cliente, normalmente dentro del archipiélago balear, ya que cuenta con infinidad de refugios naturales y buen número de puertos con servicios adecuados. Por supuesto si el cliente desea otros destinos realizables la empresa será capaz también de dar respuestas a las diversas demandas, estudiará cada caso particular y otorgará presupuestos personalizados.

Sin embargo la optimización del proceso de producción pasará por crear una gestión de las de las reservas realizadas al comenzar la temporada con el objetivo de abastecer al mayor número de clientes realizando la menor cantidad de travesías de media distancia. No es operativo recorridos de larga distancia o 24 horas de viaje

La base geográfica de invierno estará localizada próxima al área de Barcelona por su gran volumen de actividad turística en estas fechas. El amarrare será alquilado en un puerto próximo como por ejemplo el Port Olímpic, Port Fórum, Puerto de Badalona o Port Ginesta, etc. En esta etapa será donde se confeccionarán las labores de mantenimientos y se ofrecerán otros servicios con más salida comercial, añadidos al del alquiler semanal.

2. Embarques y desembarques

El consumidor podrá embarcarse el domingo y se desembarcará el viernes pudiendo pernoctar la noche del viernes al sábado, en todo caso a las 11 horas del sábado es la fecha límite de desembarque. La mayoría de operaciones de este tipo podrá realizarse desde muelle, ya que en las horas y días escogidos son los de menos frecuencia de embarcaciones en los puertos deportivos de baleares. Es muy habitual que en verano sobre



las horas centrales del día los yates desocupen atraques en los puertos y ocupen los fondeaderos, calas y playas, costumbre que se acentúa aún más los fines de semanas.

3. Operativa de muelle

El sábado por la mañana se desembarcan los clientes y es el momento escogido para limpiar y avituallar de nuevo el catamarán. Tras reservar un atraque de cortesía por unas horas o en el muelle de espera se realizará una serie de trabajos destinados a preparar la embarcación para la llegada de los nuevos ocupantes. Una posible lista de comprobación se parecería a la siguiente

- Baldeo, Limpieza interior y orden general
- Limpieza en lavandería de ropa blanca
- Llenar tanques agua dulce y combustible
- Comprobar estado bombonas de gas
- Reponer los niveles de cargas baterías, de motores principales y auxiliar
- Repasar la meteorología de la semana

4. Recepción de los clientes

Si es posible los usuarios embarcarán desde el muelle en el puerto de la Sabina, si no está disponible esta opción se llegará al barco en la zona de fondeo mediante la embarcación auxiliar. Una vez en el yate se establecerá una normativa básica de reglas de seguridad y convivencia abordo que se dará a conocer mediante la explicación de los detalles por parte del patrón y resumido por medio de folletos explicativos. Además se proyectará un pequeño video explicativo en sobre las medidas a seguir en casos de emergencia, y la información del material de seguridad con que estará dotado el buque y su ubicación. Además se detallará la importancia del medio natural en el que la embarcación se desplaza y las normas de conducta a seguir para su cuidado, protección y conservación.

5. Planificación de la estancia a bordo

El patrón informará las diferentes rutas y alternativas de actividades que se pueden programar para los siguientes días, detallando las calas, los tiempos de viajes, las oportunidades de ocio y algunas alternativas. Los usuarios tendrán la libertad de elegir las propuestas; o bien realizar los recorridos que deseen, se comprobará la viabilidad de lo expuesto por los clientes, y se aconsejará lo mejor.



5 Puntos fuertes y ventajas

Las ventajas diferenciales de Efusión Chárter son:

1. La atención totalmente personalizada de un profesional con experiencia que sabe captar las necesidades del usuario.
2. El perfecto conocimiento de la geografía de las baleares, lo que brinda la capacidad de optimizar el tiempo, calculando las rutas correctamente para el máximo aprovechamiento por parte del cliente.
3. Una embarcación poco común en el mercado balear resultando muy competitiva en el chárter semanal.
4. Los servicios y productos supondrán un ahorro de precio y tiempo al compararlos con otros paquetes vacacionales de la zona, como la reservas en hoteles, transportes, restauración, actividades de ocio, etc.
5. Las propuestas piloto de turismo nuevo: productos personalizados de gran diversidad orientados para cada caso al turismo de la naturaleza, la cultura, biotopo submarino, etc.

6 El cliente

Nuestros potenciales clientes son:

1. Familias o grupos de amigos de Barcelona, Valencia, Madrid, u otras ciudades españolas lejanas al Mediterráneo; así como también el mismo perfil de personas de Italia, UK, Alemania y Francia.
2. Agencias dedicadas a la captación de clientes de chárter
3. Agencias dedicadas a la organización de eventos
4. Cualquier empresa que desee consumir un servicio tipo incentivo, coaching⁴⁶ u otros similares

7 Targets

Los targets a los que se dirigirá los objetivos son

⁴⁶ **Coaching** (AFI: ['koutʃɪŋ], que procede del verbo inglés *to coach*, «entrenar») es un método que consiste en dirigir, instruir y entrenar a una persona o a un grupo de ellas, con el objetivo de conseguir alguna meta o de desarrollar habilidades específicas. Hay muchos métodos y tipos de coaching. Entre sus técnicas puede incluir charlas motivacionales, seminarios, talleres y prácticas supervisadas.



- Familias de buen poder adquisitivos
- Los organizadores de eventos relacionados con el mar como regatas, reunión de embarcaciones de vela, eventos de coaching, incentivos o vacacionales para las empresas organizado por una o varias compañías de chárter
- Cualquier agencias de captación de clientes de chárter o bróker náutico de origen nacional e internacional que subcontrate los servicios de Efusión chárter

Estos son los targets a los que se dirigirán los esfuerzos preferentemente. Debido a la segmentación se dirigirán inicialmente las energías publicitarias a Barcelona

8 Mercado potencial

El mercado del chárter para una embarcación de la característica de nuestra empresa está algo segmentado,

1. Según los datos ofrecidos en el Salón Náutico de Barcelona (2002), el perfil medio del cliente que se interesa por este tipo de producto es el de un varón, entre 30 y 55 años, con un nivel económico medio-alto que comparte con un grupo de amigos o con familiares, entre 6 y 8 personas, su afición al mar y a la navegación. Este mercado, gracias a la apertura de la oferta, está madurando y ampliándose a perfiles similares pero de nivel económico medio; siendo muy asequible en las ofertas de temporada baja para el mercado de Barcelona
2. Cualquier empresa de más de 6 directivos que invierta o sea capaz de invertir en el aumento de la competitividad de sus recursos humanos
3. Entidades organizadoras de eventos, como por ejemplo Audi medcup, Volvo Ocean Race, etc.

En épocas de crisis las familias recortan su presupuesto fundamentalmente en ocio y las empresas en investigación y competitividad, por estos motivos comprendemos que nuestro mercado es muy sensible a las bonanzas económicas, sin embargo un segmento muy importante del mercado del chárter náutico, como los clientes con alto nivel adquisitivo y empresas de fuerte facturación, esta algo más blindado a las fases económicas de recesión

8.1 Evolución del mercado potencial

Como se ha comentado antes, en el último año la campaña de chárter náutico experimentó un crecimiento de las reservas del 24%. A pesar de que se trata de un sector muy sensible



de cambios de un año a otro es de prever un moderado, o moderado-alto, crecimiento de la demanda, al entrar este producto en un periodo de madurez.

9 Claves de futuro

Las claves del desarrollo del mercado y nuestro crecimiento como empresa residen en:

1. Mejorar la calidad del servicio que ofrece la empresa actual para hacer crecer el mercado exterior (como mero ejemplo de talante diferenciador es la de proporcionar una lanzadera o conexión que una los aeropuertos con el barco, aportando un respiro al cliente en el agotador trayecto en avión, que en los últimos años ha ganado en incomodidad)
2. La reactivación nacional del consumo, para que el sector se refuerce y continúe con la actual línea de crecimiento
3. Internet como canal de comercialización por lo tanto de acceso a mayor número de usuarios y de perfil más amplio y variado. Es de destacar el aumento de consumidores de la web a través del teléfono móvil
4. La flexibilidad geográfica que nos permite diversificar la oferta
5. La diversificación del tipo de producto con una única herramienta, el barco, en busca de la ruptura de la estacionalidad de la demanda



Capítulo 10: Competencia

1 Competencia

La competencia en nuestro sector se puede distinguir a tres escalas grandes escalas:

1. Una cantidad mediana de pequeñas empresas que operan con una o pocas embarcaciones en una región muy limitada
2. Un grupo pequeño de grandes empresas que poseen una flota considerable y operan a nivel balear y costa mediterránea de la península y un grupo más pequeño aun que se ha internacionalizado
3. Un grupo de empresas extranjeras que operan en las baleares. Estas pertenecen a su vez a destinos turísticos que compiten directamente con el turismo náutico del mercado español:
 - a. Grecia
 - b. Croacia
 - c. Francia
 - d. Italia
 - e. Turquía

En general, salvo excepciones, estas empresas siguen un esquema estratégico que ha aportando grandes beneficios en la década pasada, gracias al boom económico y consiguiente inicio de la ampliación del mercado del chárter.

Muchas empresas nacionales se han quedado ancladas en un servicio envejecido sin acceso real a la nuevas necesidades de ocio del los usuarios.

ECh, pretende posicionarse inicialmente con un servicio rejuvenecido para posteriormente cumplir con su objetivo de ampliación y diversificación en destinos y servicios de una oferta de futuro

2 Principales competidores

En competencia directa por geografía encontramos dos empresas asentadas en Menorca

1. Veleros de Menorca, posee en explotación:
 - a. Catamarán Lipari (Fountaine Pajot) del año 2010 de 11.95 m
 - b. 2 Catamaranes Lavezzi 40 (uno de tres cabinas)
 - c. Catamarán Mahé 36



2. Nautic Fun Menorca, posee en explotación:

a. Lagoon 380, año 2007, 8/10 pax

En Formentera está operando actualmente a través de bróker un catamarán Lagoon 440. En los puertos cercanos de Ibiza y San Antonio operan unos 5 catamaranes de características similares.

En Mallorca y la península existen un par de centenas de empresas de diferentes nacionalidades operando con veleros monocascos y motoras principalmente, si bien existen algunas empresas que trabajan con embarcaciones de similares características a la del objeto de este estudio como es el caso de Catamaranes.com en Valencia con una flota muy fluctuante. La isla de Mallorca no es el principal objetivo de ECh. aunque se podrá por motivos logísticos desarrollar su actividad en sus aguas según demanda o como puente entre las islas Pitiusas y Barcelona, y entre estas y Menorca.



28 Islas Pitiusas: Ibiza, Formentera y múltiple islotes (F. www.Wikipedia.org)

Capítulo 11: Plan de marketing

1 D.A.F.O

Análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas

D.A.F.O.	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
Empresa nueva. Baja diversificación inicial del producto. Fuerte inversión inicial en la embarcación.	Atención especializada y personalizada. Perfecto conocimiento necesidad del cliente. Embarcación muy competitiva. Precio competitivo como producto vacacional completo.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Fuerte competencia extranjera. Fuerte estacionalidad. Mala gestión por parte de las instituciones gubernamentales. El sector necesita rejuvenecimiento.	Nicho libre en el mercado según zonas geográficas. Crecimiento elevado del sector. Buen crecimiento de usos del sector gracias al aprovechamiento de las TIC.

29 Análisis D.A.F.O de la empresa Efusión Chárter (EP.)

2 Política de producto y servicio

Tal como se ha indicado, cada uno de los productos estarán minuciosamente desarrollados e implementados, tanto en los elementos que interactúan en cada una de sus partes como la totalidad del resultado final. En el compromiso que se desea establecer a la hora de la confección de los productos ofrecidos radica una importante premisa de la empresa:

Garantía de satisfacción

Un elemento clave en la comercialización de los servicios ofrecidos será la garantía de satisfacción por la cual ECh se comprometerá al cumplimiento de unos estándares de calidad y al seguimiento de un proceso de reparación de errores.

Esta garantía otorgada por escrito junto al preceptivo contrato de prestación de servicios será el elemento diferencial concreto más importante en la política comercial. En definitiva será un punto fuerte de cara a la confianza del cliente pero no un riesgo adicional para el negocio, todo lo contrario



3 Política de precios

La comercialización de los servicios se orientará de la siguiente manera:

3.1 En el **alquiler semanal** presentaremos:

- a. tres precios uno para cada temporada:
 - i. alta
 - ii. media
 - iii. baja
 - iv. Invierno
- b. a pagar en dos veces
 - i. 50% 25 días antes del embarque
 - ii. 50% al embarque.

3.2 En el **alquiler por día y por pasajero**:

- a. la reserva se podrá realizar hasta con 24 horas de antelación
- b. los precios se dividirán en temporada
 - i. alta [15/07 al 30/08]
 - ii. baja [resto]

Sobre estos precios se añadirán descuentos: por semana extra, de fidelización al repetir temporada y descuento por contratación de más de 2 packs extras.

3.3 **Los incentivos de empresa** se cobrarán igual que las salidas por día y por pasajero

3.4 En **los bonos** de temporadas bajas se pagará un precio fijo por un pack de 10 salidas a consumir durante la temporada baja

3.5 Tanto en los **viajes pre-programados** como **los paseos de pesca deportiva** se harán a presupuestos según configuración



La oferta principal, alquiler semanal, quedaría resumida de la siguiente manera:

TARIFAS		
Temporada	Precio semana	Fianza
BAJA: DEL 2 DE MAYO AL 28 DE JUNIO 2013	5.960 €	1.000 €
MEDIA: DEL 29 DE JUNIO AL 02 DE AGOSTO 2013	6.670 €	1.000 €
ALTA: DEL 03 DE AGOSTO AL 30 DE AGOSTO 2013	7.860 €	1.000 €
MEDIA: DEL 31 DE AGOSTO AL 20 DE SEPTIEMBRE 2013	6.670 €	1.000 €
BAJA: DEL 21 DE SEPTIEMBRE AL 18 OCTUBRE 2013	5.960 €	1.000 €
DEL 19 OCTUBRE 2013 AL 3 DE MAYO DEL 2014*	5.500 €	1.000 €
INCLUIDO EN EL PRECIO <ul style="list-style-type: none">Alquiler del barcoPatrónNeumática auxiliarSegurosGas butano a bordoRopa de cama y toallas de bañoLimpieza final del barcoLavanderíaMenaje de cocina y mesa1.000 litros iniciales de aguaTasas e impuestos		DESCUENTOS <p>5% para 2 semanas completas y clientes reincidentes. 10% para 3 o más semanas completas. Descuentos y/o ofertas no acumulables.</p>
NO INCLUIDO EN EL PRECIO <ul style="list-style-type: none">AmarresCombustible del barcoCombustible de la auxiliarTransporte de clientesManutención patrón		FIANZA <p>Fianza de 1.000 €. El hecho de incluir tripulación no exime del depósito de fianza establecido, que se depositará en efectivo y que se retornara al finalizar el contrato (descontando consumos, pérdidas de material o averías por mal uso, si fuera necesario).</p>
		PAGO <p>50% en el momento de la reserva y el resto 25 días antes del embarque.</p>
HORARIOS <ul style="list-style-type: none">Embarque de semana. Sábados entre las 18 h y las 20 h.Desembarque: Viernes a las 22 h.		
Pudiendo pernoctar a bordo el viernes y desembarcando el sábado a las 8 h. Documento no contractual		
* Semana Santa = Temporada Media. Para más información: www.ECh-info@pangaea.es - (+34) 000000000		

30 Precios y características del servicio de Chárter Semanal (EP.)



4 Política de servicio y atención al cliente

La excelencia en relación con los clientes y su fidelización son uno de los pilares sobre los que se fundamentará el éxito y la diferenciación de los posibles competidores.

4.1 Los fundamentos sobre los que se sustentará la política de clientes son seguridad en la satisfacción del cliente, información, feed back y control:

Un elemento básico diferencial del approach al cliente es la “Garantía de satisfacción”. La optimización de esta proximidad a las necesidades de los clientes yacerá sobre el seguimiento de control de calidad que se llevará a cabo mediante las siguientes actuaciones:

1. Personalización máxima en la relación y excelencia en la atención: la empresa se diferenciará substancialmente por el trato personalizado y excepcional, la información veraz y puntual y la eficacia en la resolución de problemas que afecten a los clientes.
2. Chequeo de putos débiles de los recursos materiales antes de iniciar cada una de las temporadas. (Desgastes habituales de colchonetas, camas, sofás, ropa blanca, utensilios de cocina, etc.)
3. Por medio de test al término del consumo del servicio ofrecido: Análisis de las expectativas cubiertas o no a los usuarios; sugerencias de mejoras; enumeración de puntos débiles, etc. Dicho test se perfeccionara con la experiencia adquirida en la empresa y será accesible desde la web de la empresa.
4. Se dispondrá de modelos escritos específicos para la comunicación con los clientes reduciendo al máximo la introducción de errores y mal entendidos

4.2 Fidelización: naturalmente, un factor esencial del éxito de la empresa es conseguir la renovación de los contratos de los clientes o su repetición en los servicios o la ampliación de los mismos. Este es un elemento imprescindible para optimizar los esfuerzos en marketing y los costes de venta.

Se establece el siguiente programa de fidelización:

1. Incentivos:



Descuentos, regalos de colaboración para incentivar la renovación y la ampliación de servicios.

2. Clientes preferentes

Se iniciará un programa de clientes preferente de modo que, en función del volumen o la constancia, un cliente obtenga ventajas diferenciales de servicio y atención respecto a los demás.

3. Acciones promocionales

Se realizarán promociones puntuales en temporada baja para la cartera de cliente, dichas promociones se confeccionarán con formatos diferenciados de modo que mantengan el interés, atención y regularidad del consumo. La práctica de la vela invernal con una selección de los mejores clientes conseguidos en las campañas estivales pretende potenciar el carácter familiar del servicio de chárter

5 Política de promociones y descuentos

Independientemente de las acciones internas encaminadas a la fidelización de los clientes, que siempre serán cualitativamente superiores, se basará la estrategia de penetración en el mercado y acceso a nuevos clientes en el concepto de...

¡Pruébanos!

Las promociones por tanto, no se fundamentarán en la realización de descuentos sino en facilitar que los clientes potenciales prueben la calidad de los servicios de ECh. de forma fácil y gratuita. La mejor forma de implementar estas pruebas es a través de las ferias y salones náuticos

6 Estrategia de comunicación

ECh debe posicionarse en torno a los siguientes principios estratégicos:

1. Un concepto coyuntural: "Siente y descansa"

Destinado a reforzar el mensaje de que navegar, conocer, crecer espiritualmente y pasar las vacaciones es una experiencia que se ha de realizar en el momento justo y no se puede dejar pasar. Este mensaje se espera que gane en el tiempo con la siguiente evolución del mercado

2. Especialistas:



“No somos como los demás, somos especialistas en viajes y naturaleza, tenemos la clave para unas vacaciones, una actividad o un paseo de éxito”

3. Años de experiencia y éxito:

ECh es una empresa incipiente y joven pero reúne las personas con la mayor y mejor experiencia real y demostrable del sector

4. Compromiso de calidad y servicio: garantía de satisfacción

ECh no se limita a las promesas, ofrece compromisos por escrito con el cliente en un apartado dentro del contrato de “garantía de su total satisfacción”

5. Tecnología y los mejores recursos materiales

Se dispondrá de las mejores tecnologías para ofrecer los mejores rendimientos a los clientes

6. ¡Experimente Gratis!, una parte de los servicios gratis y sin compromiso

7 Estrategia de penetración en el mercado

Durante los tres primeros años y muy especialmente en el primero, se realizará un importante esfuerzo publicitario al efecto de alcanzar el objetivo de nuevos clientes e iniciar un poderoso posicionamiento de marca en el mercado

7.1 La estrategia de acceso al cliente

La estrategia básica para llegar a los clientes será:

1. Servicio de atención a contactos de potenciales clientes mediante del mail de la web y teléfonos
2. Se concretará la venta a través siempre o casi siempre de la web
3. La atención personalizada al cliente convertirá a las ventas en clientes fieles

8 Publicidad y promoción (medios)

La estrategia de acciones de marketing se basará en la suma proactiva: Multiplicidad y constancia y estricta orientación al target.

1. Publicidad y promoción con medios tradicionales:
 - a. Medios publicitarios en revistas, portales y páginas web del sector, difusión en web de la administración que ofrecen servicios de divulgación a las empresas de turismo
 - b. Marketing directo (mailing) a empresas (objetivos de incentivos de empresas, a agentes y bróker comisionistas del chárter náutico)



2. Internet: web/s corporativa/s interactiva
 - a. Disponibilidad de e-commerce
 - b. Web social
4. Participación en ferias del sector
5. Propaganda en soporte gráfico y digital. Vinilos discretos instalados en la embarcación
6. Relaciones públicas y acuerdos con medios:

Se desarrollara una amplia actividad de relaciones públicas, especialmente en el primer año, con el objetivo de aparecer con frecuencia en revistas, medios tradicionales medios electrónicos mediante nuestras iniciativas (participación en eventos, regatas, etc.)



Capítulo 12: Plan de Ventas

Estamos convencidos de que para el desarrollo de nuestra empresa en un entorno competitivo y en constante progreso, precisamos de una eficaz fuerza de ventas sostenida por una estrategia inteligente y soportes espectaculares. Sólo de esta forma abriremos una brecha importante y suficiente en el mercado y aceleraremos el proceso de crecimiento.

1 Estrategia de ventas

La estrategia de ventas estará basada en

1. Concepto operativo

Los contactos, y citas obtenidas mediante el sistema de marketing antes descrito, serán tratados por una atención personalizada complementada con un software de gestión de cartera de clientes y potenciales consumidores, dotado de avisos de las acciones a realizar en momentos concretos. Como por ejemplo el mailing periódico (este no ha de ser agresivo), seguimientos de reservas y pagos, etc.

2. Estrategia de captación de nuevos clientes

En general, los clientes conocen ligeramente los servicios arquetipo ofrecidos por ECh y tienen una idea clara de lo que desean. En estos casos el vendedor ofertará detalladamente el producto, seleccionado entre las propuestas de ECh la que más se adapte a la necesidad del usuario concreto, sin olvidar de mencionar los descuentos. En el caso de los clientes menos decididos en sus preferencias el objetivo será el de conseguir, por parte del vendedor, que el nuevo usuario consuma del “producto estrella”, el chárter semanal, de temporada media, ya que existen altas probabilidades de que la temporada alta se agote. Se demostrará, al potencial consumidor, las ventajas de este producto de temporada media. El servicio es idéntico al de la temporada alta con el valor añadido de la desmasificación de todos los consumibles anexionados a la actividad vacacional y por supuesto una notable mejora en los precios. Un buen ejemplo de esto son los vuelos, la restauración, las playas, etc. Si el consumidor aun presenta reserva se le ofrecerá la posibilidad de una prueba gratuita previstas en temporada baja o invernal.

Mediante un book del barco en soporte digital y editado, se captarán agentes náuticos que disponen ya su cartera de clientes, aunque este objetivo es secundario

3. Fidelización de los clientes:

Esta será la segunda y decisiva tarea de la fuerza de ventas, el vendedor tendrá una cartera de clientes a los que ofrecerá importantes descuentos y la posibilidad de



participar en las navegaciones de promoción, detalladas en el capítulo anterior, que se realizaran en la temporada invernal.

2 Fuerza de ventas y estructura

Como ya se ha descrito las dimensiones de la empresa y de la cartera de clientes no requiere gran cantidad de recursos humanos. Efectivamente con 12 ventas a 12 buenos clientes se garantiza el funcionamiento básico y de punto de partida del negocio. En consecuencia inicialmente la fuerza de ventas estará formada inicialmente por el promotor, prevaleciendo la fuerza en el valor que radica en la calidad de cada atención.

2.1 Criterios funcionales y operativos

Al desempeñar la empresa una actividad con alta temporalidad se desarrollarán los objetivos de ventas en la estación baja. Se funcionará con objetivos claros, anuales y mensuales marcados en el plan de marketing. Cuando se consolide la diversificación del producto, especialmente en temporada baja, y se cumplan los objetivos se estudiará la ampliación y especialización de las fuerzas de venta.

Dentro del criterio de calidad de ventas, se prevé un periodo de evaluación de las ejecuciones de ventas, se buscará formación y motivación continuada, desarrollando nuevos métodos de marketing y ventas.

3 Plan de Venta anual

Las ventas del servicios de chárter están fuertemente condicionadas por la climatología, en la siguiente tabla se estudia los precios en función de los meses de explotación a lo largo del año. Se decide acortar en un mes la temporada alta (color rosa en la tabla) y prolongar la temporada media (color verde) con la intención de mejorar la competitividad en función del precio.

En el caso del mes de abril, indicado como temporada media, es necesario aclarar que este precio se aplicará únicamente a la Semana Santa, esperándose alcanzar en ella aproximadamente el 95% de las ventas estimadas de este periodo. Las ventas de este mes fuera de la Semana Santa se ofertarán a la práctica con precios de temporada de invierno.

Se considera la unidad productiva de cálculo al servicio, ofertado por ECh, de alquiler semanal. Se escoge este producto porque se prevé que se confirme como el de mayor demanda, según mercado presente. Para este estudio se toma el precio del alquiler diario



como una fracción del alquiler semanal, a nivel práctico no será exactamente así, si no que se cargará un valor añadido al día unitario. De esta manera compensará, en parte, la reducción de ingreso por pérdidas de ventas del producto semanal. Además, el consumo del producto semanal, o en su caso el de fin de semana (2 días), representará para el usuario un fuerte descuento, si se tiene en cuenta la suma final de días pagados en conjuntos.

PRECIOS	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUB.
SEMANA c/IVA (Patrón+Limp.+Rop. Blanc.)	6.670	5.960	5.960	6.670	7.860	6.670	5.960
IVA 18%	1.017	909	909	1.017	1.199	1.017	909
SEM + Gast. s/IVA	5.653	5.051	5.051	5.653	6.661	5.653	5.051
Pvp día + gast. c/ IVA	953	851	851	953	1.123	953	851
Pvp día + Gastos s/IVA	808	722	722	808	952	808	722
GASTOS s/ IVA	1.660	1.660	1.660	1.660	1.660	1.660	1.660
PRECIO BASE ALQ. SEM	3.993	3.391	3.391	3.993	5.001	3.993	3.391

PRECIOS	NOV.	DIC.	ENERO	FEBR.	MAR.
SEMANA c/IVA (Patrón+Limp.+Rop. Blanc.)	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500
IVA	839	839	839	839	839
SEM + Gast. s/IVA	4.661	4.661	4.661	4.661	4.661
Pvp día + gast. c/ IVA	1.660	1.660	1.660	1.660	1.660
Pvp día + Gastos s/IVA	786	786	786	786	786
GASTOS s/ IVA	666	666	666	666	666
PRECIO BASE ALQ. SEM	3.001	3.001	3.001	3.001	3.001

31 Distribución anual de precios en euros (EP.)

El precio base de alquiler semanal se calcula en función de los costes totales de explotación y de la oferta de los competidores en el mercado balear y de la costa catalana. Se prevé que una vez establecida la empresa se pueda optimizar aún más las operaciones y los elementos dedicados a la explotación reduciendo su coste, de esta manera reducir este valor añadiendo más competitividad a los precios.

CAPACIDAD TOTAL BRUTA ANUAL DE VENTAS						
Días	Temporada	Semanas	Precio	P./día	Ventas	% precio
5	varadero	0,7				
28	alta	4	7860	1123	31440	100
63	media	9	6670	953	60030	85
84	baja	12	5960	851	71520	76
184	invierno	26,3	5500	786	144571	70
364		52			307561	

32 Capacidad total de venta anual en euros (EP.)



4 Estimaciones de ventas

A continuación se obtienen los resultados de ventas anuales atendiendo a diferentes volúmenes posibles dentro del mercado balear de los últimos años.

OPTIMISTA	Días	Semanas	Tot. Días	Precio Día	Facturación	IVA	BRUTO
ABRIL	2	1	9	807,50	7267,50	1308,15	8575,65
MAYO	3	1	10	721,57	7215,71	1298,83	8514,54
JUNIO	5	2	19	721,57	13709,86	2467,77	16177,63
JULIO	4	3	25	807,50	20187,50	3633,75	23821,25
AGOSTO	1	4	29	951,57	27595,65	4967,22	32562,87
SEPTIEM.	4	2	18	807,50	14535,00	2616,30	17151,30
OCTUBRE	3	1	10	721,57	7215,71	1298,83	8514,54
NOV.	6	0	6	665,86	3995,14	719,13	4714,27
DIC.	4	0	4	665,86	2663,43	479,42	3142,85
ENE. FEB. MAR.	13	0	13	665,86	8656,14	1558,11	10214,25
TOTAL	45	14	143		113.041,65	20.347,50	133.389,15

REALISTA	Días	Semanas	Tot. Días	Precio Día	Facturación	IVA	BRUTO
ABRIL	2	1	9	807,50	7267,50	1308,15	8575,65
MAYO	1	1	8	721,57	5772,57	1039,06	6811,63
JUNIO	3	2	17	721,57	12266,71	2208,01	14474,72
JULIO	1	3	22	807,50	17765,00	3197,70	20962,70
AGOSTO	6	3	27	951,57	25692,51	4624,65	30317,16
SEPTIEM.	9	1	16	807,50	12920,00	2325,60	15245,60
OCTUBRE	9	0	9	721,57	6494,14	1168,95	7663,09
NOV.	6	0	6	665,86	3995,14	719,13	4714,27
DIC.	4	0	4	665,86	2663,43	479,42	3142,85
ENE. FEB. MAR.	11	0	11	665,86	7324,43	1318,40	8642,83
TOTAL	52	11	129		102.161,43	18.389,06	120.550,49

PESIMISTA	Días	Semanas	Tot. Días	Precio Día	Facturación	IVA	BRUTO
ABRIL	2	1	9	807,50	7267,50	1308,15	8575,65
MAYO	6	0	6	721,57	4329,43	779,30	5108,73
JUNIO	5	1	12	721,57	8658,86	1558,59	10217,45
JULIO	6	1	13	807,50	10497,50	1889,55	12387,05
AGOSTO	6	2	20	951,57	19031,49	3425,67	22457,15
SEPTIEM.	2	1	9	807,50	7267,50	1308,15	8575,65
OCTUBRE	6	0	6	721,57	4329,43	779,30	5108,73
NOV.	3	0	3	665,86	1997,57	359,56	2357,13
DIC.	2	0	2	665,86	1331,71	239,71	1571,42
ENE. FEB. MAR.	6	0	6	665,86	3995,14	719,13	4714,27
TOTAL	44	6	86		68.706,13	12.367,10	81.073,23

33 Estimaciones anuales de ventas en euros (EP.)



En la siguiente tabla se muestra una estimación poco optimista de ventas teniendo en cuenta la distribución de sus orígenes

1

Plan de Ventas 1 - PREMISAS

Origen contactos	Ratio Vta	P. Medio	C. Medio
Publicidad	33,00%	5.300	260
agencias náuticas	15,00%	5.300	10
Recomendaciones	55,00%	5.300	
Prospecting ventas	13,00%	805	90

2

Plan de Ventas 2 - Previsión de CONTACTOS mensuales

Contactos-mes	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
Publicidad	2	1	1	3	7	4	1	1				1
agencias náuticas	2	1		1	4	1						1
Recomendaciones			1	1	2	1	1					
Prospecting ventas	15	5	10	16	17	15	13	5	5	4	4	5

3

Plan de Ventas 3 - PRESUPUESTO ANUAL de VENTAS

Número Ventas	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
Publicidad	1			1	2	1						
agencias náuticas					1							
Recomendaciones			1	1	1	1	1					
Prospecting ventas	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1
Total	3	1	2	4	6	4	3	1	1	1	1	1

Facturación	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
Publicidad	5.300			5.300	10.600	5.300						
agencias náuticas					5.300							
Recomendaciones			5.300	5.300	5.300	5.300	5.300					
Prospecting ventas	1.610	805	805	1.610	1.610	1.610	1.610	805	805	805	805	805
Total	6.910	805	6.105	12.210	22.810	12.210	6.910	805	805	805	805	805

RESUMEN ANUAL

Número de Ventas	28
Venta total	71.985
Coste total	2.840 3,95%
Margen total	69.145 96,05%

34 Estimación aproximada de ventas en función del origen y cantidad de los contactos (EP.)



Capítulo 13: Organización y Recursos Humanos

1 Dirección de la empresa

1.1 Administración de la empresa

La empresa estará dirigida Administrador único, que será el “socio administrador”. La junta general se compondrá de dos socios más, además del administrador, uno “trabajador” y otro simplemente “capitalista”.

2 Personas claves del proyecto

Diego Rubert: Perfecto conocedor del negocio en el que se viene aplicando desde el año 2000. En cuanto la capacidad de gestión, es de destacar su labor en la fundación y puesta en marcha de actividades náuticas de la asociación universitaria de vela Gadinautas.

Falta por seleccionar los otros dos candidatos que serán escogidos de un grupo de personas claves a las que se les expondrá este proyecto. Una de ellas está muy cualificada para cubrir el puesto de administrador en el momento que la empresa crezca.

3 Organización funcional de la empresa

Las necesidades de una empresa de chárter náutico, en su punto de partida, son muy básicas. Y a pesar de que la elección de la forma societaria, con contabilidad simplificada y órganos de gestión más básica, la administración y gestión se convierte en una tarea pesada y algo complicada. Sin embargo los recursos importantes necesarios al inicio serán los de la captación de clientes y la de acondicionar la embarcación para obtener la calidad de explotación óptima. Todas estas actividades se prevé que las cubran mediante un solo socio (“trabajador y administrador”) y la contratación de los servicios de una gestoría náutica.

La configuración de la empresa:

Un administrador: o perfil de temporada baja (invernal) se ocupara de:

- Administración y finanzas
- Atención al cliente y control de calidad
- Optimización de la operativa del servicio y de los elementos utilizados para él



Un trabajador: o perfil de temporada alta:

- Desarrollo del producto y servicio
- Atención al cliente
- Servicios de mantenimiento

Ambos perfiles, es decir durante todo el año, seguirán unos objetivos claros y con hitos temporales sobre:

- Marketing y ventas

Se necesitaran además la contratación de servicios puntuales para el desarrollo de actividades técnicas específicas como por ejemplo los de limpieza o gestoría.

4 Condiciones de trabajo y remunerativas

4.1 Condiciones generales

La atención personalizada al cliente será el activo mayor de Efusión Chárter, por este motivo no se escatimarán esfuerzos para que las personas que intervengan en ella, consigan desprender la mayor capacidad en el momento del trato con el cliente. Mediante una gestión cerrada de los tiempos de trabajo y descansos se pretende ofrecer una imagen fresca del trabajador.

4.2 Salarios y condiciones de trabajo

La fuerza del trabajo será la del patrón, quien partirá de un sueldo base anual obteniendo un plus por la temporada alta y por extras. La relación laboral quedará regulada por medio de la formula de socio trabajador autónomo, prevista por la y cotizara en la seguridad social como socio trabajador del mar.

5 Previsión de recursos humanos

Para el primer ejercicio se prevé:

Una persona directiva y de desarrollo del servicio del producto, distribuida en funciones por temporada.

Una persona de apoyo en momentos claves del año como puede ser campaña de marketing previa a semana santa (desarrollador de servicios y productos Web), a la temporada estival o para el cierre de cuentas (gestor), etc.



Contratación de un trabajador en momentos que lo necesite la producción, como sería el caso de un cocinero por ejemplo

A partir del inicio de la etapa de crecimiento se prevé:

Ampliar los recursos anteriores con la remuneración continua de un socio administrador



Capítulo 14: Aspectos Legales y Societarios

1 Elección de la forma jurídica

En los siguientes apartados se pretende informar de los costes y pasos a seguir para dotar de personalidad jurídica a un proyecto empresarial y tramitar las altas ante las diferentes administraciones, a fin de poder afrontar con garantías y referencias un proceso que puede resultar complejo y costoso

	PERSONALISTAS (EI, SCP)	NO PERSONALISTAS (SL,SA, SLL, SAL)
Responsabilidad	Se responde con el patrimonio particular solidaria e ilimitadamente	Responde el patrimonio de la sociedad. La responsabilidad de los socios está limitada ⁴⁷ al capital aportado
Sencillez	De constitución y papeleo más sencilla (menor gasto de gestor)	Más trámites de constitución. En su gestión se ha de saber contabilidad
Fiscalidad	Tributa por IRPF	Tributa por impuesto de sociedades (IS)
	<p>Dos maneras de calcular B:</p> <p>a. Estimación directa (ED): B real</p> <p>b. Módulos: B estimado, B + otros rendimientos = Base imponible (BI). La BI determina la cuota íntegra (CI) multiplicando por un % progresivo entre 24.75 y el 52%</p>	<p>El B real = BI. La BI determina la CI multiplicando por un porcentaje constante:</p> <p>a. Sin asalariados: 25% los primeros 300000€, 30% para más de 300000€</p> <p>b. Con 1 asalariado mínimo y 25 máx. y facturación inferior a 5 M€: 20% los primeros 300000€ y 25% para más de 300000€</p>
	<p>Tributación de beneficio B</p>	
	<p>Pagos a cuentas o fraccionados</p> <p>Cada trimestre. ED: 20% ingresos-gastos- Módulos: el que determine el módulo</p>	<p>Cada cuatrimestre; existen 2 métodos:</p> <p>a. 18% de la CI del año anterior</p> <p>b. 21% sobre los beneficios o 17% para empresas de reducida dimensión</p> <p>c. 14% sobre beneficios para SCCL</p>
	<p>IVA</p> <p>3 posibilidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Recargo de equivalencia 2. Régimen Simplificado 3. Régimen general del IVA 	<p>Régimen general del IVA cada trimestre: IVA soportado – IVA transferido</p>

35 comparativa entre Forma jurídicas personalistas y sociedades (siglas en sig. Pág.)⁴⁸

⁴⁷ Con responsabilidad limitada nos referimos a la responsabilidad ante las deudas y aquí se han de puntualizar dos cosas: primero que nos referimos a casi todas las deudas excepto aquellos que requieren aval y otros tipos de garantías personales (habitual en la deuda bancaria); y segundo si se obtienen malos resultados y no se siguen los procedimientos legales establecidos la administración de la empresa puede llegar a tener una responsabilidad sobrevenida



En Cataluña existen dos formas básicas de ejercer una actividad empresarial: mediante la creación de una sociedad, con la responsabilidad limitada al patrimonio empresarial, o por cuenta propia, es decir, constituyéndose como autónomo.

Escoger la forma jurídica adecuada a la actividad depende de la estrategia y los intereses de la persona emprendedora.

El marco legal existente permite un amplio abanico de posibilidades que se ajustan de manera flexible a las necesidades particulares de cada persona emprendedora.

La legislación española prevé diversas formas jurídicas de sociedad, entre las cuales destacan la Sociedad Anónima (S.A.) y la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.), que se caracterizan por limitar la responsabilidad de los inversores a su aportación social.

FORMA	Nº Socios	CAPITAL SOCIAL MÍNIMO	RESPONSABILIDAD	ORG. ADMINISTRACIÓN	CONSTITUCIÓN
SOCIEDAD COLECTIVA	2 o más	No existe legalmente	ilimitada	Administradores: todos los socios, excepto si se nombra uno o varios gestores	Escritura pública
SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	1 o más	3005,06 € 100% desembolsado	Limitada al capital aportado	Junta Gral. de socios, Administrador/es o Consejo de admón.	Escritura pública
S.L. NUEVA EMPRESA	1 a 5, a la Const.	3012€ Máx. 120202€	Limitada al capital aportado	Órgano unipersonal o pluripersonal formado por socios	Escritura Pública, podrá ser telemática
SOCIEDAD ANÓNIMA	1 o más	60101,21€ desembolso mín. 25%	Limitada al capital aportado	Junta general de Accionistas, Consejo de admón. o administradores	Escritura Pública incluyendo estatutos
SOCIEDAD COMANDITARIA ACCIONES	2 o más	60101,21€ desembolso mín. 25%	Soc. colectivos: ilimitada Soc. comanditarios: limitada	Junta General, Socios administradores	Escritura Pública incluyendo estatutos
SOCIEDAD COMANDITARIA SIMPLE	2 o más	No existe legalmente	S. colectivos: ilimitada S. comand: limitada	Sólo socios colectivos	Escritura Pública

36 Comparativa entre formas jurídicas de sociedades⁴⁸

Debido al fuerte capital inicial y a la necesidad de fuerza de gestión y establecimiento se hace imprescindible un socio promotor y capitalista. Por consiguiente la actividad empresarial se desarrollará bajo la forma jurídica de empresa social.

La responsabilidad de riesgo inmediata adquirida por la empresa se compondrá principalmente por el contrato de crédito (Leasing) que se establecerá para la compra de la embarcación, contrato de alquiler de amarre y las relaciones contractuales con los clientes.

⁴⁸ Fuente: (Barcelona activa, Ajt. Barcelona, 2012)



Además siempre se ha de tener en cuenta las responsabilidades jurídicas extracontractuales.

Se adopta finalmente la forma jurídica de SLNE por criterios como responsabilidad-riesgo, número de socios, fiscalidad, costes y capital de constitución, trámites administrativos y obligaciones contables y relación entre los socios, entre otros.

2 Sociedad Limitada de Nueva Empresa

La Sociedad Limitada de Nueva Empresa (SLNE), es un nuevo subtipo de Sociedad de Responsabilidad Limitada que incorpora un proceso de constitución muy simple y rápida (48h), a través del uso de formas estándar y medios electrónicos de comunicación. Además simplifica las obligaciones contables y tiene un alto grado de flexibilidad. Está diseñada para pequeños negocios y empresarios individuales.

2.1.1 El proyecto Nueva Empresa se fundamenta en cuatro pilares básicos:

1. Estatuto Nueva Empresa (régimen jurídico de la SLNE)
2. Plan de contabilidad simplificada, que se caracterizará por la llevanza del libro diario, lo que determina a su vez la posibilidad de presentar las cuentas anuales de carácter abreviado
3. Centro de Información y Red CIRCE (Red de Creación de Empresas) que se concibe como una red de puntos de asesoramiento e inicio de tramitación (PAIT). Desde estos puntos se podrá solicitar la reserva de denominación social y se asesorará y prestarán los servicios a los emprendedores, tanto en la definición y tramitación administrativa de sus iniciativas empresariales, como durante los primeros años de actividad de las mismas, y en ellos se iniciará la tramitación del DUE.
4. DUE (Documento Único Electrónico). Se trata de un documento en el que se incluyen todos los datos referentes a la sociedad Nueva Empresa que, de acuerdo con la legislación aplicable, deben remitirse a los registros jurídicos y las Administraciones públicas competentes para la constitución de la sociedad y para el cumplimiento de las obligaciones en materia tributaria y de Seguridad Social inherentes al inicio de su actividad. La remisión del DUE se hará mediante el empleo de técnicas electrónicas, informáticas y telemáticas.

2.1.2 Denominación Social:

La constitución de una sociedad mercantil exige que el Registro Mercantil Centra otorgue una certificación de que no figura registrada la denominación solicitada



La denominación social está formada por:

- a. Los apellidos y nombre de uno de los socios
- b. Seguida de un código alfanumérico de 10 dígitos y una letra y las siglas SLNE (Ej. Rubert Jiménez, Diego 2014684999C, SLNE)

Una vez constituida la empresa delante de notario se puede modificar gratuitamente por un nombre de fantasía en el término de 3 meses. Al ser gratuito el cambio de nombre no genera honorarios ni de notario, ni de registro mercantil

2.1.3 Objeto social:

EL objeto social puede ser muy genérico, por ej. Actividad de servicios en general

2.1.4 Estatutos Sociales

Se pueden utilizar los Estatutos Sociales Orientativos, lo que posibilita que los trámites de constitución e inscripción en el Registro Mercantil se realicen en el término de 48 h

2.1.5 Órganos sociales

Junta General de Socios: es el órgano de máxima decisión, tiene carácter deliberante⁴⁹ y los acuerdos se toman por mayoría

Órganos de administración: El sistema administrativo se estructurará como una de las siguientes formas:

- a. Administrador único, que será el caso de Efusión Chárter, SLNE
- b. Dos administradores o más, que podrán actuar de forma solidaria o mancomunada, no es posible administrar en las SLNE mediante un Consejo de Administración

El administrador tiene que tener la condición de socio y podrá ejercer su cargo de forma indefinida, pudiendo ser de carácter retribuido

2.1.6 Participaciones sociales

La transmisión voluntaria, por actos inter-vivos, y solo se podrá hacer a favor de personas físicas. Como consecuencia de la transmisión podrán superarse el número de 5 socios. Si

⁴⁹ [Junta] que tiene poder para ejecutar las decisiones y acuerdos a los que llega



se produjera una transmisión de personas jurídicas se tendría que alienar a favor de una persona física, en el término máximo de 3 meses desde la transmisión

2.1.7 La contabilidad de la SLNE:

Podrá llevarse, en los términos que reglamentariamente se determinen, de forma que a través de un único registro se permita el cumplimiento de las obligaciones fiscal-contables

2.1.8 Transformación de una SLNE en una SL

La Nueva Empresa está pensada para las empresas de pequeño tamaño. Por lo tanto, si la sociedad prospera y su actividad aumenta puede necesitar adoptar una forma jurídica más acorde a su dimensión. El socio o socios podrán optar, entonces, por transformarse en cualquiera de las formas societarias existentes o en una Agrupación de Interés Económico.

Los trámites de transformación de la SLNE son los mismos que se establecen para la Sociedad de Responsabilidad Limitada ordinaria.

No obstante, la Ley da importantes facilidades para que las SLNE que así lo deseen puedan continuar su actividad como sociedades de responsabilidad limitada ordinarias. En este sentido, la Ley ha previsto que, para ello, sólo se requerirá el acuerdo, por mayoría simple, de la Junta General y que se realice la necesaria adaptación de los estatutos sociales. Tanto el acuerdo como la modificación estatutaria deberán ser elevados a público ante notario e inscritos en el Registro Mercantil.

Esta posibilidad supone una ventaja por cuanto se evitan los trámites previstos para la transformación, más dilatados y de mayor coste.

2.2 Ventajas fiscales SLNE

2.2.1 Cuenta ahorro-empresa

Se podrá aplicar una deducción por las cantidades depositadas en las entidades de crédito (siempre en cuentas, ahorro-empresa, separadas de cualquier otra imposición), para la constitución de una SLNE, de acuerdo con los siguientes requisitos:

- El saldo de la cuenta se tendrá que destinar como socio fundador de las participaciones
- La sociedad, en el término de 1 año desde la constitución, tendrá que destinar estos fondos a:



- a. Adquisición de inmovilizado material e inmaterial que afecte exclusivamente a la actividad
 - b. Gastos de constitución y primer establecimiento
 - c. Gastos de personal ocupado con contrato laboral de jornada completa
- La deducción será del 15% sobre una base máxima de 9000€ anuales
- Se tendrá que mantener los 2 años siguientes al inicio de la actividad:
 - a. La actividad económica en qué consiste el objeto social
 - b. Un local dedicado exclusivamente a la gestión de la actividad
 - c. Una persona ocupada
 - d. Los activos en que se haya materializado el saldo de la cuenta ahorro-empresa
- Se perderá el derecho a deducción:
 - a. Transcurridos 4 años desde la abertura de la cuenta sin que la SLNE conste inscrita en el Registro Mercantil
 - b. Cuando no se cumplan las condiciones que dan derecho a la deducción

COMPARACIÓN ENTRE:	SLNE	SL
Denominación social inicial fantasía	SI	NO
Capital mínimo	3.012€	3.006€
Capital máximo	120.020€	NO
Aportación no dineraria de capital	No, en capital inicial	SI
Posibilidad socio persona jurídica	NO	SI
Obligación de socio administrador	SI	NO
Posibilidad Consejo Administración	NO	SI
Ventajas Fiscales	SI	NO
Ahorro coste creación telemáticamente	SI	SI
Tiempo tramitación	48h a partir Notario	15 días

37 Tabla comparativa entre SLNE y SL⁴⁸

2.2.2 Aplazamiento del ITPAJD (operaciones societarias)

Se podrá solicitar, sin necesidad de aportar garantías, el aplazamiento de la deuda tributaria resultante de la liquidación del ITPAJD, durante el 1 año desde la constitución. Las cantidades aplazadas reportarán intereses de demora



2.2.3 Aplazamiento impuesto de sociedades

Se podrá solicitar, sin necesidad de aportar garantías, del aplazamiento de la deuda tributaria resultante de la liquidación del IS, de los 2 primeros ejercicios finalizados desde la constitución. Las cantidades aplazadas reportarán intereses de demora

2.2.4 Exoneración de la obligación de efectuar pagos fraccionados

Las SLNE no tendrá la obligación de efectuar pagos fraccionados del IS, durante los dos primeros ejercicios concluidos desde su constitución

2.2.5 Aplazamiento o fraccionamiento de las cantidades derivadas de retenciones o ingresos a cuenta

Se podrá conceder, previa solicitud, con aportación de garantías o sin ellas, el aplazamiento o fraccionamiento de las cantidades correspondientes a retenciones o ingresos a cuenta del IRPF que se devenguen durante el primer año desde la constitución. Las cantidades aplazadas reportarán intereses de demora

3 Trámites presenciales de constitución de una empresa

En los siguientes apartados se presenta una guía básica sobre los trámites necesarios para crear una empresa en la ciudad de Barcelona o el resto de Catalunya y España además de comunicar a las diferentes administraciones públicas el inicio de operaciones de un negocio.

La tramitación se puede realizar telemáticamente o de la manera como siempre se ha hecho que es la presencial, que se describe en los siguientes apartados

3.1 Certificación negativa del nombre de la sociedad

Dicho certificado se solicita en el Registro Mercantil Central (<http://www.rmc.es>) tiene un coste de unos 22 € y tarda unos 8 días

Las consultas no nos garantizan nada (puede que la consulta nos diga que la denominación pedida esta libre, pero siempre estará sujeta a la calificación del registrador que nos la puede denegar por similitudes fonéticas o parecidos evidentes con otras denominaciones ya inscritas)



Este certificado tiene un plazo de tres meses para realizar el otorgamiento de Escritura y de Seis meses, en el que caduca, para realizar el Registro Mercantil. Estos trámites se detallan más adelante.

3.2 Apertura cuenta corriente

El depósito capital mínimo de Sociedad Limitada Nueva Empresa es de 3.012 €.

Se podrá realizar al momento abriendo una cuenta de la empresa en cualquier banco o caja.

Para efectuar la apertura de cuenta la oficina bancaria nos pedirá el Certificación negativa de Denominación Social (apartado anterior)

En aportaciones no dinerarias se deberá aportar el informe del auditor que certifica el valor de las aportaciones.

3.3 Constitución de la sociedad

Ante notario se constituye la sociedad para obtener la **Escritura Pública**

Documentación a presentar

1. Certificación de negativa del nombre de la sociedad
2. Certificado de depósito del capital social
3. Estatutos (Es importante regular el sistema de adquisición y transmisión de las acciones o participaciones, así como su valoración, para los supuestos de separación de socios)

El tiempo del trámite es el de la firma en el acto pero la notaria tarda unos 5 días en preparar las escrituras.

La notaria nos ha de entregar

1. Copia auténtica (con un coste aproximado de 120 € por 20 folios)
2. Copia simple (40 €)
3. Si fuera necesario un poder (42 €)

3.4 Obtención del CIF

En la Delegación de Hacienda que corresponda por distrito postal al domicilio de la empresa se solicitara la Cifra de Identificación Fiscal



Documentación:

1. Copia simple y auténtica de la escritura de concesión
2. Fotocopia de DNI de administrador firmante y socios
3. Impreso 036 (donde constatan las obligaciones fiscales que genera la actividad de la empresa; para hacerlo de manera correcta en cada Delegación de Hacienda hay un departamento de información tributaria donde asesoran sobre el número de epígrafe de IAE⁵⁰ y las obligaciones que corresponden a la actividad en concreto) (se puede obtener en <http://www.aeat.es>)

Este trámite se realiza al momento y se han de solicitar etiquetas fiscales

3.5 Pago del impuesto de transmisiones patrimoniales

Se realizará el trámite en la oficina de la Agencia Tributaria de Cataluña. El importe que es el 1% del Capital Social en concepto de Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD por operaciones societarias) se abonará en cualquier entidad bancaria. (30,12 € para el caso de las SLNE)⁵¹

1. Copia simple y auténtica
2. Impreso 600 (0,30 €)
3. Fotocopia CIF

El impreso, las instrucciones para rellenarlo y las entidades acreditadas para proceder al pago, se pueden consultar en <http://www.e-tributs.net>.

Se paga al momento y ha de realizarse como máximo un mes después de la fecha del otorgamiento de la Escritura Pública

3.6 Inscripción en el Registro Mercantil

El trámite se realiza en el Registro Mercantil correspondiente a la provincia del domicilio de la actividad (Barcelona: Gran Vía, 184). El término de inscripción de la Escritura Pública en el Registro Mercantil es de dos meses desde el momento de la firma de ésta ante notario.

Documentación:

⁵⁰ Impuesto de Actividades Económicas

⁵¹ Desde finales del 2010 ya no se paga el 1% del Capital Social en concepto de ITPAJD/operaciones societarias (tampoco se paga por los aumentos y reducciones de capital social).



1. Copia Auténtica y rellenar el impreso de presentación
2. Fotocopia del CIF de la sociedad a inscribir

El coste es de 6,01 € por presentación + conceptos inscribibles + publicación BORME⁵² (98,30 €)

A pagar en el momento de presentación de la Escritura en el Registro, con la excepción de los conceptos inscribibles que se pagarán al retirar la escritura del Registro, en aproximadamente 15 días hábiles

El tiempo que tarda el trámite es de 15 días hábiles

- Se ha de prestar especial atención a los modelos de estatutos anticuados; si hay errores no inscribirán la sociedad en el Registro
- El trámite deberá estar correctamente finalizado para poder firmar un contrato de préstamo o póliza bancaria
- Para poder disponer del capital social este trámite deberá estar correctamente finalizado
- Para solicitar el CIF definitivo el trámite de inscripción registral deberá estar correctamente finalizado, para ello se deberá volver a Hacienda y solicitar, mediante otro modelo 036, el CIF definitivo
- Si este trámite no está correctamente finalizado, se tiene una sociedad irregular (mismos efectos civiles que una SCP⁵³), es decir, sólo a partir de la inscripción en el Registro la sociedad adquiere personalidad jurídica

3.7 Legalización de los libros oficiales

Los Libro de inventario y cuentas anuales, Libro diario, Libro de actas, Libro de socios (no es obligatorio) se habrán de legalizar. Se procurará legalizar el Libro de inventario y cuentas anuales y el Libro diario al cierre de la contabilidad (4 meses desde esa fecha de cierre). Se llevará la contabilidad mediante software, de esta manera se informatizará los libros para: imprimirlos, encuadernarlos y después legalizarlos, o incluso mejor aún, simplemente presentar un fichero informatizado.

Los libros se registrarán en el Registro Mercantil de la Provincia y en caso de no informatizarse se pueden adquirir en papelerías.

⁵² Boletín Oficial del Registro Mercantil

⁵³ Sociedad Civil Privada



El coste es 17 € por legalización de libro (más el coste del libro, que oscila entre 4 y 15 €, en función del tipo de libro). Tardan una semana aproximadamente.

3.8 Costes aproximados de constitución SLNE vía presencial

CONCEPTOS			COSTES
Certificación negativa Denominación social			23,00€
Notaría			255,00€
Registro/libros	Presentación	6.01€	204,69€
	Inscripciones	134.39€	
	publicación	61.29€	
	libros		60,00€
impresos			2,00€
ITP			30,06€
TOTAL			574,75 €

38 Costes aproximados de inscripción de una empresa por medio presencial (EP.)

4 Tramitación telemática de una SLNE

Hasta aquí se ha expresado cómo realizar los trámites de manera presencial. Pero determinadas sociedades mercantiles (por ejemplo, ciertas SL y SLNE), así como empresarios individuales, pueden realizar dichos trámites de constitución y alta telemáticamente, implicando cierto ahorro en costes de constitución y plazos de tramitación.

Dichos trámite se han de realizar en los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT) y notarías. Antes de ir a la notaría, la persona emprendedora debe abrir una cuenta bancaria para depositar el capital social (mínimo 3.012€). La entidad bancaria emitirá un certificado de depósito de capital que se debe entregar a la notaría

Para que la SLNE adquiriera personalidad jurídica requerirá escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil (RM)

El notario que vaya a autorizar la escritura de constitución de la sociedad comprobará que no existe ninguna denominación social anterior idéntica a la de la sociedad que se pretende constituir. Una vez efectuada la comprobación anterior, procederá de manera automática a su otorgamiento. La principal novedad es que los trámites necesarios para el otorgamiento e inscripción de la escritura de constitución de la SLNE podrán realizarse a través de técnicas electrónicas, informáticas y telemáticas. En lo relativo a la remisión telemática al RM solo



podrá realizarse por el notario. No obstante, el equipo fundador podrá, con carácter previo al otorgamiento de la escritura de constitución, designar una persona representante para la realización de los trámites conducentes a la constitución de la sociedad. En este supuesto el notario deberá expedir la primera copia autorizada en soporte papel en un plazo no superior a 24 horas, computado desde la autorización de la escritura de constitución de la sociedad.

En el caso de que se opte por que sea el notario quien remita copia autorizada de la escritura de constitución de la sociedad al RM, los pasos a seguir serán los siguientes:

- I. Una vez autorizada la escritura, el notario la remitirá de manera inmediata, junto con el Documento Único Electrónico, a las Administraciones tributarias competentes para la obtención del número de identificación fiscal de la sociedad, presentará la liquidación del impuesto que grave el acto y remitirá la copia autorizada para su inscripción en el RM.
- II. Cualquiera que sea la forma de tramitación, y siempre que se utilice el modelo orientativo de estatutos sociales, el registrador mercantil deberá calificar e inscribir, en su caso, la escritura de constitución en el plazo máximo de 24 horas, contado a partir del momento del asiento de presentación o, si tuviera defectos subsanables, desde el momento de presentación de los documentos de subsanación
- III. Inmediatamente después de practicar la inscripción, el registrador mercantil notificará al notario autorizante los datos registrales para su constatación en la escritura matriz y en las copias que expida, y le remitirá la parte correspondiente del DUE a la que habrá incorporado los datos registrales de la sociedad.
- IV. El notario deberá expedir la copia autorizada en soporte papel de la escritura de constitución de la sociedad en un plazo no superior a 24 horas, computado desde la notificación de los datos registrales por el registrador mercantil. Del mismo modo, a petición de los socios fundadores, procederá a la remisión de los documentos necesarios para el cumplimiento de las obligaciones en materia de seguridad social.

4.1 Documentación necesaria para la constitución SLNE

Documentación

Fotocopia y original del DNI de todos los socios (extranjeros: NIE Comunitario o NIE y permiso de residencia y trabajo por cuenta propia)

Fotocopia y original del DNI de todos los trabajadores (extranjeros: NIE Comunitario o NIE y permiso de residencia y trabajo)



Fotocopia y original de la Tarjeta de la Seguridad Social de todas las personas socias, u otro documento que acredite el número de afiliación a la Seguridad Social
Fotocopia y original de la Tarjeta de la Seguridad Social de todo el personal laboral, u otro documento que acredite el número de afiliación a la Seguridad Social
Epígrafe AE (Actividades Económicas)
Datos personales identificativos de las personas socias (en su caso, datos de los cónyuges: DNI o NIE y régimen matrimonial)
Datos del domicilio de la empresa y de la actividad empresarial (incluido: metros cuadrados del lugar de la actividad, código postal y teléfono)
Porcentajes de participación en el capital social y, en su caso, indicación de la condición de administradores para adscripción al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos: base de cotización elegida y Mutua de AT-EP.
Número de cuenta bancaria para la domiciliación del ITPAJD en caso de aplazamiento y para el pago al RMP (Registro Mercantil Provincial).
Tarjeta de crédito para proceder al pago de la denominación social que será emitida por el PAIT.
Para contratación de personal laboral: contrato o acuerdo de contratación o autorización para cursar el alta en la Seguridad Social.
Si la Licencia de Apertura está solicitada es necesario el número de referencia.

39 Documentación para la constitución de una SLNE telemáticamente (EP)

4.2 Resumen de los costes de constitución de una SLNE.

Constitución de SLNE	COSTES
Registro Mercantil Central , denominación social	14,99€
Notaría , constitución y nombramiento órgano de Administrador (cifra aproximada.)	200,00€
Registro Mercantil Provincial	160,00€
Libros (3)	51,00€
ITPAJD	0€
TOTAL	425,99 €

40 Costes de constitución de una SLNE telemáticamente (EP).



5 Tramitación de licencia de la actividad

5.1 Régimen de comunicación

Este trámite deben hacerlo todas las empresas, incluidas en los anexo III.3 y III.2⁵⁴, que para realizar su actividad cuenten con algún tipo de local, despacho, oficina, almacén, tienda, etc., ya sean sociedades mercantiles, Sociedades Civiles o empresarios Individuales ("autónomos"). Se tramitará ante el Departamento de urbanismo o Licencias de Actividad del Ayuntamiento donde se abrirá el establecimiento. En Barcelona, www.bcn.es. El tiempo que puede tardar es el del trámite de respuesta "online" y un mes para aportar la documentación. La actividad se podrá iniciar al día siguiente de entregar toda la documentación completa.

Control Administrativo Municipal: las actividades en régimen de comunicación no están sometidas a ningún régimen de control ni de revisiones periódicas, sin perjuicio de que la Administración Municipal pueda ejercer, en cualquier momento, su potestad de inspección.

Coste: 220,66 € + 3,25% sobre presupuesto de las instalaciones. (Eléctrica y contra incendios)

6 Trámites para el inicio de la actividad y otros

6.1 Declaración censal, alta fiscal, inicio de actividad

Este trámite deben hacerlo todas las empresas que vayan a realizar algún tipo de actividad económica, ya sean sociedades mercantiles (es decir, SA, SAL, SL, SLL, SLNE y Cooperativas), Sociedades Civiles o empresarios Individuales ("autónomos").

Se realizará en la Delegación de Hacienda del domicilio fiscal de la sociedad, antes del inicio de la actividad

Documentación:

1. Impreso: 036 o 037 de alta censal (coste del impreso es 1,5€, posibilidad de obtenerlo de forma gratuita en la web de la Agencia Tributaria (www.aeat.es)).

Se deberá indicar la "radiografía" fiscal de vuestra futura empresa:

⁵⁴ Ordenanza municipal de actividades y de intervención integral de la administración ambiental de Barcelona



- a. la opción de IVA escogida (por ejemplo, Régimen Simplificado, o Régimen General o Recargo de Equivalencia),
- b. la opción de pagos fraccionados de Impuesto de Sociedades,
- c. si tendremos trabajadores sujetos a retención de IRPF,
- d. si tendremos locales de alquiler sujetos a retención,
- e. el motivo de la exención de IAE (para facturaciones de menos de 1 millón de Euros), etc.

Aunque en teoría el Departamento de Información Tributaria que hay en cada Delegación de Hacienda es de ayuda al contribuyente, depende del humor del funcionario, y probablemente se acudirá a un gestor administrativo para realizar dicho trámite.

En el caso que se tramite la capitalización de la prestación de paro, antes de realizar este trámite se deberá haber presentado toda la documentación solicitada en la oficina de tramitación de la capitalización (OTG⁵⁵).

6.2 Alta trabajadores en Seguridad Social

Este trámite deben hacerlo todas las empresas que quieran realizar una contratación laboral, ya sean sociedades mercantiles, Sociedades Civiles o empresarios Individuales ("autónomos"), o sociedades en las que sus socios o algunos de ellos coticen en Régimen General de la Seguridad Social. Se realizará en la Delegación de la Tesorería General de la Seguridad Social que corresponda al domicilio fiscal de la sociedad antes del inicio de la relación laboral

Impreso: modelo oficial TA-2 que se puede obtener a través de la página web www.seg-social.es

6.2.1 Alta socios trabajadores en Seguridad Social

Este trámite deben hacerlo todas las empresas que quieran realizar una actividad económica, y que para hacerla, sea obligatorio elegir un sistema de cotización a la Seguridad Social (por ejemplo, Régimen de Autónomos, Régimen especial del Mar o Régimen General). Se realizará en la delegación de la Tesorería General de la Seguridad Social que corresponda al domicilio fiscal de la sociedad en el plazo de 30 días desde el alta fiscal

⁵⁵ Oficines de Treball de la Generalitat



Documentación:

1. copia simple y copia auténtica de la escritura pública registrada o pendiente de registro (si está pendiente de registro, se debe presentar también el resguardo que nos han dado en el Registro Mercantil)
2. Fotocopia DNI administrador firmante/poderes
3. Copia Impreso 036-037
4. TA 0521/1/5 (SL/SA) estos impresos se puede obtener a través de la página web www.seg-social.es

La sociedad mercantil deberá estar inscrita en el Registro Mercantil

Inscripción de las personas socias trabajadoras en el régimen que corresponda:

- Las personas socias trabajadoras, si son administradores y
 - a. están en Régimen General, deberán cotizar, como mínimo por la base de cotización del grupo 1 de Licenciados (con exclusión, en principio, de FOGASA⁵⁶ y desempleo).
 - b. Si están en autónomos, se debe escoger la base de cotización (para el 2011, la base mínima de cotización será de 850,20 euros mensuales y la máxima de 3.230,10 euros mensuales)⁵⁷
- Régimen general: bases fijadas en el Convenio Colectivo aplicable. Debemos inscribirnos previamente en la “Oficina de Treball de la Generalitat” como demandantes de empleo si queremos optar a alguna subvención a la contratación, o a la promoción del empleo autónomo.

La consulta Convenios Colectivos:

http://www.gencat.cat/treball/ambits/relacions_laborals/negociacio/cercador/index_es.html

Como ya se ha indicado más arriba, una de las especialidades de la SLNE es que está formada por personas físicas. En la medida que los socios realizan una actividad en la sociedad estarán incluidos en el Sistema de la Seguridad Social.

⁵⁶ Fondo de Garantía Salarial. Organismo autónomo de carácter administrativo adscrito al Ministerio de empleo y seguridad social con personalidad jurídica y capacidad de obrar para el cumplimiento de los fines establecidos en el Art. 33 del Estatuto de los trabajadores.

⁵⁷ Se aclaran las condiciones participativas de los socios trabajadores y administradores más adelante.



La participación en el capital social, el ejercicio de la función de administrador y la existencia de familiares en la sociedad van a ser determinantes para su inclusión en el Régimen General de Trabajadores por Cuenta Ajena o en alguno de los Regímenes Especiales del sistema (en función de la actividad realizada).

Además, ha de tenerse en cuenta que la empresa al constituirse podrá contar con trabajadores por cuenta ajena que no sean socios de la SLNE.

A continuación se hace una relación de la casuística general que puede plantearse cuando haya de determinarse en qué régimen deberán ser incluidos los socios trabajadores en las condiciones más arriba descritas. A la vista de estos datos se procederá a cumplimentar unos u otros bloques del DUE (datos relativos a los socios y a los trabajadores). Sin perjuicio que la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), en base a las competencias que en esta materia tiene atribuidas, proceda al encuadramiento de los socios en régimen distinto al que figura en el DUE.

6.2.1.1 Cuenta propia:

Tendrán la consideración de trabajadores por cuenta propia a efectos de su inclusión en el Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos u otro Régimen Especial que corresponda en razón de su actividad:

- El socio trabajador cuya participación en el capital social sea igual o superior a 1/3 parte (33%).
- El socio administrador, que perciba una retribución o no, y cuya participación en el capital social sea igual o superior a 1/4 parte sin alcanzar el 50%.
- El socio administrador, perciba o no una retribución, si la mitad del capital de la Nueva Empresa está distribuido entre socios con los que conviva y a quienes se encuentre unido por vínculo conyugal o de parentesco por consanguinidad, afinidad o adopción, hasta el segundo grado.
- El trabajador (socio o no) que alcanza o supera el 50% del capital social computando la participación social del cónyuge o parientes hasta segundo grado por consanguinidad, afinidad o adopción.

6.2.1.2 Cuenta Ajena sin FOGASA y desempleo:

Se asimilan a trabajadores por cuenta ajena a efectos de su inclusión en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda, con exclusión de la protección por desempleo y de la otorgada por el Fondo de Garantía Salarial (FOGASA):



- Los socios administradores retribuidos cuya participación en el capital social sea menor a una $\frac{1}{4}$ parte (25%).

6.2.1.3 Cuenta Ajena con FOGASA y desempleo:

Tendrán la consideración de trabajadores por cuenta ajena a efectos de su inclusión en el Régimen General o Especial de la Seguridad Social que corresponda por razón de su actividad y quedarán comprendidos en la protección por desempleo y de la otorgada por el Fondo de Garantía Salarial:

- Los socios trabajadores no administradores cuya participación en el capital social es menor de un $\frac{1}{3}$.

INSCRIPCIONES EN LA SEGURIDAD SOCIAL de socios trabajadores		
Administrador o Consejero	Con funciones de dirección y gerencia, retribuido y no poseen $\frac{1}{4}$ del capital: RÉGIMEN GENERAL asimilado (sin desempleo ni FOGASA)	
	Si no ejercen funciones de dirección y gerencia y no poseen $\frac{1}{3}$ del capital: RÉGIMEN GENERAL	
	No socios: RÉGIMEN GENERAL asimilado (sin desempleo ni FOGASA)	
Socios Trabajadores	Con capital superior al 50%: RÉGIMEN AUTÓNOMOS	
	Con capital inferior al 50%	Si tienen funciones de dirección y gerencia y posee $\frac{1}{4}$ del capital: RÉGIMEN AUTÓNOMOS
		Si no ejerce funciones de dirección y gerencia y no posee $\frac{1}{3}$ del capital: RÉGIMEN GENERAL
	50% del capital en manos de familiares hasta 2º grado: RÉGIMEN AUTÓNOMOS	

41 Resumen de inscripciones de los socios trabajadores o capitalistas en el Reg. de la TGSS. (EP)

6.3 Inscripción de empresa en Seguridad Social y obtención Código Cuenta de Cotización

A cumplir por todas las empresas que quieran realizar una contratación laboral, ya sean sociedades mercantiles, Sociedades Civiles o empresarios Individuales ("autónomos"), o sociedades en las que sus socios o algunos de ellos coticen en Régimen General de la Seguridad Social.

A realizar antes del inicio de la relación laboral en la Delegación de la Tesorería General de la Seguridad Social que corresponda al domicilio fiscal de la sociedad.

Impreso: modelo oficial TA-6, se puede obtener a través de la página web www.seg-social.es



6.4 Comunicación de apertura de centro de trabajo

Este trámite deben hacerlo todas las empresas que vayan a realizar algún tipo de actividad económica, ya sean sociedades, Sociedades Civiles o empresarios Individuales, y que para ello cuenten con algún centro de trabajo. Se realizará en Departamento de Trabajo de la Generalitat de Catalunya hasta 30 días desde la fecha de inicio de la actividad

Impreso: modelo oficial facilitado por el propio organismo, se puede obtener también a través de su página web www.gencat.cat/oge/tramits, el trámite es gratuito.

6.5 Habilitación del Libro de Visitas de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social

El trámite deben hacerlo todas las empresas que vayan a realizar algún tipo de actividad económica, ya sean sociedades mercantiles, Sociedades Civiles o empresarios Individuales, y deberán tener a disposición permanente, por cada centro de trabajo, de los funcionarios de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social y de los funcionarios técnicos con habilidades para las actuaciones comprobatorias en materia de prevención de riesgos laborales. Se deberá presentar en la Dirección General de Relaciones Laborales y Calidad en el Trabajo (www.gencat.cat/treball) al inicio de la actividad

Impreso: libro en modelo oficial, el importe del libro, que previamente deberemos haber comprado (papelerías especializadas, por ejemplo), ronda los 3-5 euros; la administración no cobra tasas por la legalización.

6.6 Afiliación de trabajadores en Seguridad Social

Este trámite deben hacerlo todas las empresas que quieran realizar una contratación laboral, ya sean sociedades mercantiles, Sociedades Civiles o empresarios Individuales, o sociedades en las que sus socios o algunos de ellos coticen en RGSS, y que dicha persona nunca antes hubiera sido dado de alta en la Seguridad Social (si ya estuviese afiliado no hay que repetirlo, ya que el trámite es único y vitalicio). Se tramitará en la Delegación de la TGSS que corresponda al domicilio fiscal de la sociedad, antes del inicio de la relación laboral.

Impreso: modelo oficial TA-1, se puede obtener a través de la página web www.seg-social.es

6.7 Legalización contrato de trabajo

Este trámite deben hacerlo todas las empresas que quieran realizar una contratación laboral, ya sean sociedades mercantiles, Sociedades Civiles o empresarios Individuales, o



sociedades en las que sus socios o algunos de ellos coticen en Régimen General de la Seguridad Social. Se realizará en la Oficina de Trabajo de la Generalitat de Catalunya <http://www.oficinadetreball.cat>, en el plazo de 10 días desde el inicio de la relación laboral

Impreso: modelo oficial oportuno en función del tipo de contrato (se puede obtener a través de la página web www.gencat.cat sección Departamento de Trabajo), y el tramite gratuito

7 Otros trámites

7.1 Registro de marcas, nombres comerciales y rótulos

Trámite a realizar en la Oficina de gestión unificada (Pg. Gracia 129, Barcelona),

<http://www.oepm.es> (marca o nombre comercial nacional),

<http://oami.europa.eu/ows/rw/pages/index.es.do> (marca comunitaria)

Coste Aproximado:

- Marca o nombre comercial, 154,38 €/131,22 € solicitud electrónica
- Solicitud marca comunitaria, 900 €/750 € de Tasa de Solicitud + 850 € de Tasa de Registro.
- Diseño industrial, 90,85 €
- Patente, 91,69€ + 21,231€ por explotación
- Patente Europea, 100€/180€ (Tasa Depósito) + 1050€ (Tasa Búsqueda) + 85€ (por cada Estado designado con un máximo de 7) + 1.405€ (Tasa Examen) + 790€ (Tasa de Concesión hasta 35 páginas, cada adicional +12€).
- Patente Internacional, 70,64€ (Tasa de Transmisión) + 1.700€ (Tasa Búsqueda) + 848€ (Tasa de Presentación) + 121€ (Tasa Tramitación).

7.2 Inscripción de ficheros con datos personales

Este trámite deben hacerlo todas las empresas, ya sean sociedades mercantiles, Sociedades Civiles o empresarios Individuales, que dispongan de ficheros con datos catalogados como personales por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal. Los ficheros se legalizan en la Agencia Española de Protección de Datos (www.agpd.es). Desde el momento en que dispongamos de datos personales

Impreso: modelo proporcionado por la propia AEPD.



La legalización es gratuita. Pero es obligatorio que todas las empresas además de inscribir los ficheros, dispongan de un documento de seguridad (que no se inscribe, lo tenemos en la empresa por si recibimos inspección de la AEPD). En función de los datos, que se clasifican en bajos, medios y altos, posiblemente no seamos capaces de realizar dicho documento por nosotros mismos, por lo que deberemos acudir a empresa especializada, con costes variables.



Capítulo 15: Aspectos legales y administrativos de la empresa de chárter náutico

La constitución de una empresa de chárter es muy sencilla, desde el punto de vista legal se admite cualquiera de las formas previstas por la Ley de Sociedades, sin ningún requisito especial. Lo que presenta más complicación es el habilitar la embarcación para poder explotarla legalmente como embarcación de alquiler

1 Fuentes de regulación del arrendamiento náutico

Además de la regulación general sujeta a las embarcaciones de recreo, el chárter náutico está regulado de forma específica por la Orden del Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones de 4 de diciembre de 1985 (BOE de 13 de diciembre de 1985, número 298), quedando excluidas de esta ley las denominadas excursiones marítimas; es decir, aquellas travesías en las que se vende un pasaje turístico para mostrar fondos marinos, avistamiento de fauna marina, etc. Como se puede apreciar que se trata de una regulación de más de 25 años, en los que han pasado muchas cosas, siendo de gran importancia la entrada de España en la UE.

Como se verá en el análisis de los diferentes preceptos, muchos de ellos necesitan de una importante actualización. La propia Dirección General de Marina Mercante en el año 1998 dictó una Instrucción de Servicio (IS 6/98)⁵⁸ por la cual se da una interpretación actualizada a lo que allí se indica.

Ahora bien, estas normas son de aplicación a las empresas proveedoras de servicios, es decir aquellas que tienen barcos en propiedad o en explotación destinados al alquiler. Hoy, muchas de las empresas de chárter no tienen embarcaciones y actúan como intermediarios. Podemos clasificara entonces a las empresas de chárter en tres tipos diferentes:

1. Empresas proveedoras de servicios
2. Intermediarios subarrendadores
3. Agentes comisionistas

⁵⁸ Instrucción de Servicio (IS). Son criterios para la interpretación de la normativa. En el ámbito marítimo, y en particular en las capitanías marítimas, la experiencia indica que se hace caso omiso de las instrucciones de servicio. Si bien la actuación de la administración se basa en los principios de jerarquía y coordinación, el incumplimiento de una instrucción de servicio no afecta la validez del acto y tiene como consecuencia solamente responsabilidad disciplinaria



Como ya se ha dicho, las empresas proveedoras tienen barcos de su propiedad o gestionan las de otros propietarios. Las empresas intermediarias arriendan a las empresas proveedoras y subarriendan a los usuarios. Finalmente, las empresas agente, no alquilan, sino que actúan como agentes de las proveedoras, no participando en el alquiler.

Los agentes en principio hay que considerar que no se encuentran afectados por la legislación marítima, siendo meros mediadores o comisionistas. Los intermediarios sin embargo, se entiende que al terminar prestando efectivamente el servicio están sometidos a la legislación marítima, y en particular a inscribirse en el registro de empresa navieras, ya que se trata de verdaderos armadores⁵⁹.

1.1 La Orden de 4 de diciembre de 1985.

De forma expresa autoriza a personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, a utilizar los puertos españoles como puertos bases para sus operaciones de alquiler de embarcaciones de recreo, pero cumpliendo unos determinados requisitos.

1.1.1 Requisitos de las embarcaciones para ejercer la actividad de arrendamiento o chárter:

1. Las embarcaciones no podrán llevar más de doce personas, además de la tripulación.

La limitación de 12 personas se deriva del Convenio SEVIMAR o SOLAS, que considera a las embarcaciones que llevan a más de 12 personas como de pasaje y las sujeta a las prescripciones de seguridad aplicables a estos buques. Coincide plenamente con la normativa española que considera como requisito para tener la consideración de embarcación de recreo el transportar como máximo 12 personas.

2. Las embarcaciones de hasta 14 metros de eslora deberán ostentar pabellón español o de alguno de los países de la Unión Europea.

Este precepto debe considerarse derogado. La IS 6/ 98 que interpreta la Orden dice que las embarcaciones pueden ser de cualquier eslora y estar matriculadas en España o en algún

⁵⁹ Responsabilidad contractual: La responsabilidad por el cumplimiento del contrato cambia dependiendo el rol que ocupa el agente o mediador en la contratación. En el caso de que la persona a que acudimos se limite a hacer de intermediario y quien realmente suscribe con nosotros el contrato de alquiler es el armador de la embarcación, la responsabilidad del agente es nula. Caso contrario cuando el agente nos subarrienda la embarcación, en este supuesto dicho agente resulta responsable por el cumplimiento defectuoso o incumplimiento.



país de la Unión Europea. Ello es debido a la liberalización de la navegación de cabotaje entre los Estados miembros desde el año 1999. Podrá, no obstante, ser autorizado el alquiler en España de embarcaciones de otras banderas cuando no hubiera disponibles ni en España ni en la UE, aunque no se les dispensará un trato más favorable.

3. Deberán ajustarse a las normas complementarias de aplicación del Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en la Mar (SOLAS), correspondientes al grupo III-clase Q y demás reglamentos nacionales vigentes⁶⁰.

El grupo III-clase Q se clasifican las embarcaciones de recreo en el convenio SOLAS. Hoy en día se exigirá a la embarcación el correspondiente marcado CE, que es lo que se requiere en lugar del convenio en la UE, si el yate es de hasta 24 metros de eslora y el convenio SOLAS si es de mayor eslora. Hay que hacer mención en este punto a una Instrucción de Servicio de agosto de 2003 (no está numerada) que dice que independientemente de la documentación que tenga la embarcación y del país de origen, debe cumplir lo dispuesto en la Orden del Ministerio de Fomento 1144/ 2003. Esta es la orden que regula y establece el material de seguridad necesario que deben llevar abordo las embarcaciones de bandera española, material que, según la IS., es obligatorio para todas las embarcaciones que se alquilen teniendo como puerto base España, independientemente de su bandera. La verificación de que se lleva el material puede ser realizado por una entidad colaboradora, y debe presentarse la certificación cuando se pida la correspondiente autorización para chárter.

4. Autorización expedida por la Capitanía Marítima competente según el puerto donde se vaya a realizar la actividad, o por el órgano que establezca la normativa propia de la Comunidad Autónoma, en caso de que ésta haya asumido competencias en materia de transporte marítimo.
5. Las embarcaciones extranjeras deberán cumplir con las normas legales vigentes en materia de importación temporal.

2 Autorización de actividad de arrendamiento de embarcación de recreo

Los empresarios que se quieran dedicar al chárter deberán pedir autorización para arrendar cada una de sus embarcaciones a la Capitanía Marítima competente en el puerto de base⁶¹, autorización que se expedirá por el plazo de 2 años.

⁶⁰ Ver en la página 24 Capítulo 3



La instancia mediante la cual se solicita la autorización debe ir acompañada con la siguiente documentación:

1. Certificado de hallarse vigente (póliza) el seguro de accidentes, amparando a las personas embarcadas (RD 607/99 de 16 de abril, BOE de 30/04/99)⁶² y el seguro de responsabilidad civil obligatorio. Debe acompañarse el recibo del banco en el que conste acreditado el pago.
2. Justificante de encontrarse su propietario al corriente de los impuestos vigentes que por la explotación de este negocio corresponda. Debe la empresa o el empresario estar de alta en el correspondiente censo para el pago del IVA y del Impuesto de actividades económicas.
3. En el caso de tratarse de personas o entidades extranjeras, deberán acompañar tarjeta de residencia en España o país de la Unión Europea. De dicha tarjeta deberán estar provistos los extranjeros empleados dentro de la empresa.

Como se ha indicado, se requiere que las embarcaciones estén matriculadas en España o en algún país de la Unión Europea. En este sentido, habrá que ceñirse a lo dispuesto por la legislación de las Comunidades Autónomas que tengan transferidas competencias sobre esta materia.

Según la IS 6/ 98, esta autorización se debe solicitar en Capitanía Marítima siempre y cuando la embarcación tenga como base un puerto sito en una Comunidad Autónoma que no tenga competencia en transporte marítimo o la comunidad autónoma en cuestión no haya regulado el asunto. Hoy por hoy, con la excepción de Ceuta y Melilla, todas las comunidades costeras han asumido competencias en transporte marítimo que se realiza entre sus puertos. Hasta la fecha, Balears, la Comunidad Valenciana y Canarias han regulado la actividad de chárter.

En consecuencia, si respetamos la orden y la interpretación que da de la misma la IS 6/ 98, todas las empresas de chárter náuticos que conciben arrendamientos de embarcaciones usando como base puertos de las comunidades autónomas de Galicia, Asturias, Cantabria, Euskadi, Cataluña, Murcia y Andalucía deben pedir autorización para realizar dicha actividad en las Capitanías Marítimas.

⁶¹ La orden de 11 de noviembre de 1985 se aplica a las embarcaciones que se alquilan usando como base a los puertos españoles. Resulta una norma incompleta ya que no se define "puerto base". Puerto base es aquel en que la embarcación esta atracada la mayor parte del año.

⁶² Ver en la página 52, Capítulo 6:, 2.8



En el caso de las Islas baleares la autorización la tramita el Govern Balear a quien se debe presentar la solicitud, el tramite tiene un coste de unos 85 € y la expedición puede tardar unos 2 meses en el primer año, los siguientes años el coste es el mismo pero se solicita la renovación de la autorización y en este caso suele tardar unas dos semanas

2.1 Despacho de embarcaciones, licencia

Sea cual sea el pabellón de las embarcaciones, todas ellas además de contar con los documentos propios de cada tipo de embarcación, deben estar en posesión de un documento cuyo formato se define en el anexo de la orden de 4 de Diciembre de 1985 de alquiler de embarcaciones de recreo.

En esta licencia constan los siguientes datos:

- a) Definición de la Clase de la embarcación
- b) Nombre
- c) Nacionalidad
- d) Matricula, folio y lista (solo para las españolas): la que corresponda.
- e) Nombre y características de las extranjeras
- f) Dotación (solo para los españoles) que se rellenará solamente en el caso de que se lleve tripulación profesional.
- g) Reconocimientos y certificados: Se anotarán los que a la embarcación le corresponda según su nacionalidad. No obstante los buques extranjeros que no posean los Certificados emitidos al amparo del Convenio SOLAS deberán aportar una Certificación emitida por el país pabellón de bandera del buque en el que conste que dicho buque cumple con los requisitos legalmente exigidos en el país de bandera para ejercer la actividad de alquiler, debiéndose enumerar asimismo, los Certificados preceptivos por dicho país y la caducidad de los mismos para la navegación marítima de dicho buque. Dicho documento se presentará en Castellano o en traducción al mismo por Interprete Jurado o por vía Diplomática.

3 Otros aspectos legales relativos a la embarcación y la tripulación

3.1 Embarcaciones bandera extranjera

La ley obliga a matricular en España a todas las embarcaciones de más de 8 metros de eslora que se destinen a ser usadas por residentes en España o por empresas nacionales. Significa ello que cuando la embarcación se vaya a alquilar a residentes en España se debe abanderar pagando el impuesto de matriculación, esto es, el 12% del valor de la



embarcación. Es posible solicitar la exención prevista para las de menos de 15 metros cuando se destinan de forma exclusiva al chárter.

Existe en este punto una contradicción entre la Orden que regula el chárter y la Ley que regula el impuesto. La Orden permite el uso de embarcaciones de bandera europea y la ley las obliga a matricular. Evidentemente, siendo normas de diferente rango debe imperar lo que ordena la ley, con lo cual se llegaría a la conclusión que hay que poner la bandera española a todos los barcos que hacen chárter en España. Sin embargo esto se está aplicando de forma dispar y en la mayoría de las Capitanías Marítimas se da la autorización para chárter sin exigir el cambio de bandera, exigiéndose, eso sí, el pago del impuesto o la solicitud de exención.

3.2 Nacionalidad de la tripulación

La orden, arriba citada, sobre el marco jurídico administrativo de la actividad de chárter obligaba a que en el caso de que se embarcara tripulación profesional la mitad de la misma al menos, debía tener la nacionalidad española.

Con la entrada de España en la UE lo primero que hay que decir es que esta disposición deviene ilegal debido a la libertad de movimiento de trabajadores. Solamente en el caso de patrón se puede obligar a que sea de nacionalidad española, debido a que asume funciones públicas, aunque desde el año 1999 también pueden ser patrones de embarcaciones de bandera española que naveguen en aguas en las que España ejerce soberanía y jurisdicción, los ciudadanos de la UE, siempre que existe un trato recíproco a españoles en las legislaciones de los países de los patrones extranjeros.

3.3 Titulaciones de la tripulación

La IS 6/ 98, regula expresamente los requisitos que debe cumplir la tripulación:

1. Embarcaciones bandera española o de algún país de la U.E. que se alquilen sin tripulación: No hace falta que conste un patrón en la licencia de navegación pero debe haber una persona embarcada con atribuciones. Si se trata de un titulado extranjero debe tener uno de los títulos que aparecen reconocidos en el anexo III del Real Decreto 3200/ 2007, que regula las titulaciones náuticas de recreo.
2. Embarcaciones bandera española que se alquilen con tripulación: El patrón y la tripulación del buque deben estar en posesión de los títulos profesionales que la embarcación según su clase requiera.



3. Embarcaciones de la Unión Europea que se alquilan con tripulación: Estas embarcaciones deberán contar con patrón y tripulación con titulación -profesional española o equivalente extranjera que acredite que está facultado por el Estado del pabellón para su gobierno, lo cual se acreditará con la presentación del "Safe Manning Certificate", o documento equivalente expedido por la Administración del pabellón de bandera de la embarcación. El documento equivalente deberá contemplar la tripulación mínima exigida en dicho país, así como la titulación requerida para ejercer dicha actividad, y se presentará en castellano o en traducción al mismo por Intérprete Jurado, o por vía diplomática. No obstante, a la hora del refrendo de las tarjetas profesionales a los poseedores, éstas deberán cumplir los requisitos contemplados en el Convenio Internacional sobre normas de formación, titulación y guardia para la gente de mar, STCW 1978/95.



Capítulo 16: Herramientas de financiación para la embarcación

El presente capítulo pretende exponer las distintas opciones de financiación que existen en España para la compra de una embarcación. El escenario contemplado es la adquisición de una embarcación para matricularla en lista sexta.

1 El Leasing náutico francés o italiano

En Europa la mayoría de los barcos deportivos se financian a través de esta práctica con un contrato que consiste en el alquiler de la nueva embarcación con la opción de compra cuando finalice el arrendamiento. El leasing, también denominado arrendamiento financiero con derecho a compra, constituye una fórmula de financiación ideal para financiar la compra de un barco.

Un leasing náutico es una operación financiera a través de la cual una entidad financiera, adquiere siguiendo sus instrucciones la embarcación que usted desea, para a continuación poner esta embarcación a su disposición mediante una contraprestación monetaria que son las cuotas que usted paga al banco o financiera. Se exige una aportación inicial que normalmente oscila entre el 30 y el 50 por ciento del total del precio de la embarcación. Se deja un valor residual para el final de la operación, que una vez pagado transmite la propiedad desde la financiera al arrendatario, como en cualquier operación de leasing.

1.1 Funcionamiento y ventajas

Es fundamental antes de proseguir indicar que se describen los denominados sistemas de leasing francés e italiano, estas ventajas no son aplicables al leasing ofrecido por entidades bancarias españolas ya que estos productos tributan al 18% de IVA.

La principal ventaja para un comprador de una embarcación deriva del hecho de que el precio aplazado del barco es menor que el precio al contado. Con ello se logra un ahorro en el precio total de la embarcación, como consecuencia de factores fiscales que se detallan a continuación, a la vez que no movilizamos el capital propio y existe la posibilidad de beneficiarse de ello obteniendo un mayor rendimiento y liquidez.

El porqué se produce esta situación deriva de las legislaciones existentes en materia de IVA en los países de nuestro alrededor, básicamente Italia y Francia. En estos países se considera que las embarcaciones no permanecen la totalidad de cada año dentro de las aguas jurisdiccionales de la UE. Por defecto en el caso francés se presume que las



embarcaciones con categoría de diseño A, B o C, pasan la mitad del año fuera de esas aguas, y en consecuencia se les aplica un tipo de IVA reducido en un 50%. En el caso italiano, el argumento es similar pero se aplica en función de la eslora, pudiéndose llegar a tipos efectivos de IVA del 6%⁶³.

- IVA deducido en las cuotas
- Titularidad de la embarcación a nombre de la financiera.
- No hay gastos de apertura, ni de estudio, ni de notario ni de corredor
- Flexibilidad de la duración y de la aportación inicial.
- Posibilidad de hacer amortizaciones parciales.
- Posibilidad de subrogar el leasing.

En el leasing español las ventajas a destacar son las siguientes:

- No se requiere una inversión inicial tan fuerte como la compra de una embarcación con fondos propios, por lo cual estos se pueden utilizar para otras necesidades.
- Si se pacta unas cuotas más bajas al principio puede ser una forma de comenzar a pagar más cuando la empresa o la embarcación empiecen a ser más rentables.
- No se paga el IVA (18%) de golpe, ya que quien compra la embarcación es de la Compañía de Leasing. Aunque luego el IVA se deduzca no hay que pagarlo al principio, se pagará en cada cuota.
- Permite deducir de la base imponible del impuesto de sociedades deduciendo las cuotas y la carga financiera.
- Permite la renovación de la flota a medio plazo

Por lo general este tipo de operaciones se contemplan en unos plazos de tiempo de entre dos y 10 años. Recientemente, se han extendido los plazos de estas operaciones y se han incluido cláusulas de subrogación en caso de que el arrendatario desee transferir la embarcación encontrándose esta bajo este sistema. La corta duración está recomendada en caso de que nos interese maximizar el ahorro fiscal, mientras que a medida que aumente el plazo el beneficio impositivo ira descendiendo. Hay que indicar que en principio el importe

⁶³ Los cambios surgen en el leasing náutico después de la publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea de la Directiva 2008/8/CE, de 12 de febrero de 2008, que entró en vigor hace dos años, por la que se modifica el criterio del lugar de las prestaciones de servicios a largo plazo a efectos de IVA en las operaciones de cross border leasing, ya que hasta diciembre de 2009 se aplicaba el IVA del país de la compañía arrendadora y a partir de enero de 2010 se estableció que es el lugar donde esté ubicado el destinatario de los servicios. El resultado es que la modalidad de leasing italiano o francés para clientes españoles ha perdido actualmente sus ventajas comparativas (por aplicación de IVA reducidos) y el leasing español ha ganado competitividad.



de las entradas es inversamente proporcional a la duración de las operaciones. Respecto tipos de interés cabe la posibilidad de negociar tipos fijos o variables.

Resumen de requisitos y beneficios de una operación de leasing.

- Embarcación nueva.
- La aportación inicial normalmente entre un 30% y un 50% del valor del barco IVA incluido
- La eslora mínima del barco debe ser de 7 metros
- El valor mínimo del barco debe ser de 30.000 € IVA incluido.
- La duración mínima del leasing debe ser de 3 años, y 15 como máximo.

1. La hipoteca de una embarcación de recreo.

La hipoteca se utilizará en la práctica para poder adquirir una embarcación fraccionando su pago en cuotas mensuales, sirviendo la embarcación de garantía de un préstamo concertado con una entidad bancaria.

Ventajas / Desventajas

Es una operación financiera que incluye al barco como garantía, lo que supone mayor seguridad para las entidades financieras. Por lo general los tipos de interés suelen ser más bajos que otras alternativas, siendo asimismo mayor el plazo de amortización con cuotas periódicas más bajas.

Como aspectos negativos, se destacan los gastos las escrituras en la notaría o del registro mercantil, así como el hecho de que las hipotecas náuticas sólo financian 75% del valor de la embarcación y que con esta opción no se obtiene ningún tipo de beneficio fiscal.

Características

No es requisito que el barco sea nuevo pero es más viable que se nos acepte el barco como garantía en este caso. Principalmente se utilizan para financiar bienes de alto valor. Las comisiones de apertura y estudio, estará entre el 1 o 2% y las escrituras de los contratos referidos. El importe hipotecable puede llegar a ser hasta un 70% del valor del casco. El tipo aplicable Euribor más 1,5 puntos y los plazos fijados en 15 años. Los pagos mensuales son constantes y se aceptan amortizaciones parciales sin penalizaciones.

Requisitos formales



El reconocimiento previo de la embarcación si tiene una antigüedad superior al año. El otorgamiento de escritura pública de la constitución de hipoteca e inscripción en el Registro de Hipoteca Mobiliaria y Prenda. La obligación que garantiza la hipoteca ha de ser de tipo dineraria. En España se suele exigir que la embarcación sea nueva.

Productos en el mercado

En España la oferta es bastante reducida y además no existe un gran interés en la potenciación de este tipo de operaciones en el ámbito de la náutica de recreo. Fuera de España existe una mayor variedad, entidades como Barclays o ING.

- Caja Canarias. Financia hasta el 75% de la tasación a un plazo máximo de 15 años, Euribor más 1,5 puntos, importe máximo 60.000 euros. Restringida a Canarias.
- Caja San Fernando. Financia hasta el 75% del valor de tasación o del valor neto de la factura pro forma, el menor de los dos. Un plazo para pagarlo de hasta 15 años.
- Barclays Bank. Hipotecas náuticas desde £25,001 hasta el 80% del valor del barco, respondiendo la embarcación de la operación.

2 El préstamo náutico

La característica principal de este tipo de préstamo es la garantía a título personal del prestamista, o en su defecto, la de los avalistas que se tengan a tal efecto. Su espacio temporal es menor que en las hipotecas, no pasando de los diez años. El reembolso del préstamo se suele hacer de forma mensual, con cuotas iguales e intereses tanto variables como fijos, aunque se pueden negociar de cualquier otra forma con la entidad bancaria.

Ventajas

Es la opción de financiación que ofrece menos requisitos a la hora de formalizar la operación.

El principal inconveniente es que el tipo de interés aplicado a este tipo de productos es más elevado que otras alternativas existentes, así como la duración del préstamo que generalmente no excede los 10 años.

Características

Tipos de interés: Los tipos de interés son fijos o variables y están indexados al Euribor o al



IRPH. Por su parte existen otro tipo de gastos asociados, como pueden ser gastos de estudio que se calculan sobre el capital concedido o sobre el límite si es crédito redispensible, gastos de apertura que se calculan sobre el capital concedido. Generalmente estos gastos se cobran en el momento de la constitución del préstamo. Finalmente también hay que considerar los gastos de amortización o cancelación anticipada, así como los gastos de corretaje de fedatario público, gasto que proviene de la intervención de la póliza por el corredor de comercio.

Productos en el mercado

- Caixa Galicia. Crédito Caixa Náutica permite financiar la adquisición de una embarcación a vela o a motor. Su principal aliciente es que no tiene limitaciones en la cantidad solicitada, aunque sí en su amortización, que es de diez años.
- Banco Cetelem. Soluciones de financiación adaptadas al mundo de la náutica, a través de la especialización, según indican fuentes de la entidad. Está dirigido a armadores, náuticas, establecimientos de complementos náuticos, empresas de mantenimiento y reparación.
- Caja Canarias. El "Préstamo Náutico" para financiar embarcación con una prestación máxima de 60.000 euros a interés fijo, a un plazo máximo de 10 años. En este caso el tipo de interés que aplica la caja es del 6% (TAE 6,46%), con lo que la cuota que tendrá que abonar el titular del crédito será de 666,12 euros.

2.1 Renting náutico

Es un arrendamiento a largo plazo de un bien la propiedad de la cuál ostenta la financiera que ofrece el renting. En él se incluyen los gastos habituales derivados del uso y disfrute del bien (gestión, mantenimiento, reparaciones, asistencia, seguros e impuestos).

Ventajas

Las fiscales son sólo validas para empresas o profesionales del sector, en este caso las cuotas de renting son un gasto deducible para la empresa. Desde un punto de vista financiero, permite el uso del bien sin necesidad de hacer el desembolso para su compra, con la garantía asimismo de conocer de antemano los costes anuales y al no computarse como endeudamiento no limita la capacidad de crédito.

Además también se pueden destacar otro tipo de ventajas más genéricas como: reducción de costes y tiempo de gestión, eliminación del riesgo de pérdida de valor del bien.



Características

En este tipo de operaciones como se ha indicado anteriormente, la entidad financiera compra el bien elegido por el cliente pactándose un plazo de contratación y uso del bien. A la finalización la entidad se ocupa de la recogida del bien.

En cuanto al mantenimiento y revisión están incluidos en el coste de la operación, así como los costes de ITB. Los impuestos que gravan el bien están incluidos en las cuotas mensuales.

Respecto al seguro este también forma parte de la operación y está incluido en el coste de las cuotas.

En este tipo de operaciones se acostumbra a permitir la rescisión de la operación siempre que el cliente además de devolver el bien, liquide del 50% al 60% de las cuotas pendientes, en función del momento de rescisión.

Finalmente indicar que a pesar de que el renting es un tipo de arrendamiento financiero sin opción de compra, si al usuario le interesa adquirir la embarcación, las entidades financieras acostumbran a ofrecer al cliente un precio de recompra.

Ejemplo: Importe total de la inversión: 279.848,52€

Resultado de la operación

- ✓ Plazo de la operación: 5 años
- ✓ Cuotas: 6275,88 euros x 60
- ✓ Cuota final de recompra del bien: 97.440,00
- ✓ Mantenimiento: no incluido
- ✓ Seguro, impuestos de matriculación y todos los demás servicios incluidos

Requisitos

- Por lo general este tipo de operaciones se realizan sobre embarcaciones nuevas.
- Productos en el mercado
- Caixa renting financia la adquisición de una embarcación a vela o motor.



Capítulo 17: Plan económico financiero

1 Plan de inversiones inicial

1.1 Gastos de inicio

En las tablas siguientes se resumen los costes básicos de establecimientos y gastos fijos de mantenimiento de la empresa.

GASTOS DE LA EMPRESA			
	Mensual	Anual	1º Año
Gastos de constitución SLNE			435
Publicidad: Creación pág. Web			1000
Publicidad: posicionamiento web, y otros	80	960	
Gestoría	20	240	
Seguro de la embaición	175	2100	
Alquiler de atraque	400	3600	
Otros	55	660	
Licencia chárter baleares (tarda 5 semanas)		82	
GASTOS Fijos		7642	
GASTOS 1º AÑO			1435

42 Gastos fijos e iniciales relacionados a la empresa (en euros) (EP.)

GASTOS DEL BARCO			
	Mensual	Anual	1º Año
Neumática auxiliar c/motor			2400
Mantenimiento del barco			
Primera revisión marcado CE			0
Revisiones anuales itb	20	240	
Varada mas antifouling	120	1440	
Motores			
Mantenimiento y revisiones	150	1800	
Acastillaje			
Herramientas	10	120	
GASTOS MANTENIMIENTO		3600	
GASTOS 1º AÑO			2400

43 Gastos fijos e iniciales relacionados al barco (en euros) (EP.)

1.1.1 Activo Fijo Productivo: EL Barco



El Astillero francés oferta el catamarán Lagoon con una gran variedad de combinaciones de configuraciones y extras. A continuación se establecen los precios y características de configuración más básicos con la intención de minimizar los gastos iniciales del negocio:

CATAMARÁN LAGOON 440 versión chárter 4 cabinas	Configuración		Gasto gradual de ECh.		
	completa	necesaria	a la comp.	invierno	2º año
Base chárter 2 x40 CV.	336000	336000			
Cortinas	508		100		
Configuración essential		11300			
Configuración crusing	18800				
Genaker vela cuadrada y lazy bag	7200	7200			
Botalón, ap. Genaker	250				250
Colchonetas bañera pp.	1683	1683			
Toldo bañera con ventanas	2433			2433	
Baterías servicios y motores, de gel	1608	1608			
Convertidor 12/220 v -1850w	3267	3267			
Generador onan 4 kva	11684	11684			
Deposito rígido aguas negras 4 cabinas	2225	2225			
WC. eléctricos 4 cabinas	2142				
calefacción diesel	8517			400	8517
Cama doble en salón	275	275			
Conservador 12 v en lugar 2ª nevera	592				
HORNO MICROONDAS GRILL 220V	650		300		
LAVAVAJILLAS 220V 5 cubiertos	717			500	
NEVERA Y CONSERVADOR INOX EN LUGAR DEL ESTÁNDAR	2750				
AIS 250 RAYMARINE CON ACOPLAMIENTO DE ANTENA	942		4350		
REMOTO DEL PILOTO AUTOMATICO	583	583			
E120 EN TIMONERIA	4200		1300		
RADAR ANTENA 48NM 4KW RAYMARINE	2092	2092			
INTERFAZ PC USB RAYMARINE	600				
TILLER DE TIMÓN EN LA MESA DE CARTAS (Conf. Essential oblig.)	733				
ANTENA TV EN MASTIL	342		150		
TOMA ANTENA TV EN CABINA 220V	217			90	
TV LCD 20" EN SALÓN + LECTOR DVD MP3	2675		500		
VHF RAYMARINE 55 E		567			
VHF RAYMARINE 240 E DOBLE PUESTO	1592				
AMARRAS / ENTREGA					
ANTIFOULING SEAJET 039 PLATINUM AZUL (Primaria epoxi)	2308				
KIT 4 AMARRAS Y 6 DEFENSAS	617				
KIT FONDEO (ancla 25kg, 65m cadena D12, 15m cabo D22)	1342				
SALIDA DE FÁBRICA					
BOTADURA Y MONTAJE		9052			
(4 amarras, 6 defensas, gasoil, fondeo) Les Sables d'Olonne					
BOTADURA, MONTAJE Y ANTIFOULING	10592				
(4 amarras, 6 defensas, gasoil, fondeo) Les Sables d'Olonne					



PAQUETE TRANSPORTE MARÍTIMO	1483	1483			
GASTOS DE EXPORTACIÓN	204	204			
TOTAL a la salida del ASTILLERO	427556	389223	6700	3423	8767
GASTOS EN EL BARCO de ECh a la compra			395923		
GASTOS ECh invierno				399346	
GASTOS ECh 2ºo 3º año					408113
IVA 18%	76960	70060			
TOTAL CON IVA	504516	459283			

44 Configuración y gastos de compra catamarán Lagoon 440 (en euros). EP.

En la negociación con el distribuidor se consiguió que incluyera el material de seguridad correspondiente a este tipo de embarcación para zona de navegación 2⁶⁴, a 60' de la costa valorado en 4.500 euros aproximadamente

2 Previsión de ventas

2.1.1 Criterio de precios:

Los precios se establecerán en función del equilibrio entre el margen necesario establecido por la cuenta de explotación provisional y los precios marcados por la competencia.

La ruptura de la estacionalidad es el objetivo a cumplir de las ventas. Al constituir una empresa con un solo barco se presenta la problemática que en el periodo estival la estructura de explotación se verá desbordada, mientras que en temporada baja se halla dificultad en obtener los resultados suficientes para cubrir los gastos mensuales.

Se prevé en temporada alta unas ventas próximas al lleno total, sin embargo al tratarse ECh. de una empresa nueva y sin referencias en el mercado, se presentaran cálculos cautelosos de resultados con porcentajes de ventas próximos al 68% de la explotación máxima posible.

En cuanto a la temporada baja es aquí donde la empresa apuesta por la novedad y la creación de nuevo mercado. El esfuerzo en ventas estará dirigido a implantar un nuevo servicio dirigido al potencial que se reconoce en el mercado de invierno en Barcelona. Sin embargo este nuevo producto se habrá de ir reforzando y reformando con la introducción en el nicho detectado, por lo que las previsiones de ventas iniciales serán prudentes

⁶⁴ Ver Capítulo 3: Normativa Aplicable en Seguridad a la Embarcación



Lo ratios de incrementos de ventas durante los primeros cinco años se establecen entre el con un fuerte crecimiento a partir del primer año para luego ascender mas cautelosamente según producto y ejercicio.

Ventas (Unid)	Año 0: 2013	Año 1: 2014		Año 2: 2015		Año 3: 2016		Año 4: 2017	
	Ventas	Ventas	incr. %	Ventas	incr. %	Ventas	incr. %	Ventas	incr. %
ALTA	27	29	7,41%	30	5,00%	31	1,81%	31	0,00%
MEDIA	47	53	12,77%	56	5,00%	58	5,00%	61	5,00%
BAJA	34	38	11,32%	41	8,32%	44	7,38%	46	5,00%
INVIERNO	10	23	133,00%	24	5,00%	26	5,00%	27	5,00%

Ventas (Euros)	Año 0: 2013	Año 1: 2014		Año 2: 2015		Año 3: 2016		Año 4: 2017	
	Ventas	Ventas	incr. %	Ventas	incr. %	Ventas	incr. %	Ventas	incr. %
ALTA	25.704	28.160	9,56%	30.160	7,10%	31.318	3,84%	31.945	2,00%
MEDIA	37.976	44.109	16,15%	47.704	8,15%	51.591	8,15%	55.796	8,15%
BAJA	24.548	28.148	14,66%	31.405	11,57%	34.733	10,60%	37.564	8,15%
INVIERNO	6.660	15.983	139,99%	17.286	8,15%	18.695	8,15%	20.218	8,15%
Totales	94.888	116.400	22,67%	126.554	8,72%	136.338	7,73%	145.524	6,74%

45 Previsión ventas e incrementos anuales⁶⁵ (en euros). (EP).

3 Plan de Financiación

Unas de las claves de este proyecto es la forma en que se financiará la fuerte inversión que constituye el catamarán. En realidad los primeros tres o cuatro años de la vida de ECh estarán dedicados casi exclusivamente a estabilizar la inversión en este inmovilizado clave para el negocio (aproximadamente un 95% de la inversión inicial).

Se hará frente principalmente a este gasto mediante un leasing financiero apoyado por un plan ICO⁶⁶, y en consecuencia los gastos financieros (24% de los beneficios netos) producirán una considerable merma en los beneficios netos la empresa. Se hace necesaria, por consiguiente la inversión de un capital social extra de aproximadamente el 4% de los gastos totales del establecimiento en el primer ejercicio

3.1 Arrendamiento financiero

El Lagoon 440 es la herramienta principal con que ejecutar la actividad de chárter, pero su elevado coste representa una fuerte carga para la empresa en el momento del establecimiento, es por esta razón se escogerá el arrendamiento financiero (Leasing) como

⁶⁵ Sólo 9 meses de actividad en año 0: 2013 (de abril de 2013 a diciembre de 2013)

⁶⁶ Ver siguiente pág.



el modelo de financiación más adecuado para los primeros cinco años de la vida de ECH. De los productos de financiación descritos en capítulo anterior, destacamos el leasing o arrendamiento financiero con las ventajas⁶⁷ siguientes:

- Financiación del 100% de la inversión.
- Permite conservar el capital circulante a pesar de que incrementa la inversión real.
- Mantiene la rentabilidad sobre los activos materiales netos al no sufrir éstos modificación alguna como consecuencia de la utilización del bien incorporado.
- Se consigue descuento por pronto pago de la adquisición.
- Disminuye el riesgo de obsolescencia del bien arrendado fomentando la renovación técnica, ya que la deducibilidad fiscal de las cuotas supone en la práctica una amortización acelerada del bien⁶⁸.
- Facilita la tramitación en las operaciones de bienes de importación.

Existe en el mercado actual un producto muy atractivo que se amolda a las características descritas:

3.1.1 El "ICO Inversión 2012":

Es un producto financiero con la posibilidad de formato de leasing, otorgado por el Instituto de Créditos Oficial (ICO), con la finalidad de sufragar la realización de inversiones en activos fijos productivos dentro del territorio nacional a autónomos, empresas, Entidades Públicas y Privadas

Los activos fijos productivos son aquellos bienes que, directa o indirectamente, permiten realizar la actividad de la empresa, los mismos podrán ser activos nuevos, aquellos que se adquieran a un tercero y supongan una primera transmisión del bien, se deberá justificar con la documentación y facturas correspondientes⁶⁹.

La ejecución de los proyectos de Inversión respaldados por el ICO deberá materializarse en su totalidad en un plazo máximo de 12 meses, desde la fecha de firma del contrato de financiación.

⁶⁷ Añadidas a las ya descritas en el Capítulo 16

⁶⁸ Esta ventaja no se contempla en la simulación de viabilidad

⁶⁹ En operaciones de leasing el importe a financiar es la base imponible de la factura



El banco o caja de ahorros en la que se presente la solicitud, son las entidades de crédito encargadas del estudio, tramitación y aprobación o denegación de la operación, ya que en caso de impago son ellos los que asumen el riesgo de la operación.

Cada entidad de crédito analiza la solicitud de financiación y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto de inversión, determinará las garantías que va a ser necesario aportar, que pueden ser: hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios⁷⁰.

“La Caixa” ofertó el estudio para la tramitación del Leasing “ICO Inversión 2012” a ECh., las características más destacadas se resumen a continuación⁷¹:

Arrendamiento Financiero de Lagoon 440 de “La Caixa”	
Precio del Bien (sin impuesto)	390000€
Pago inicial	0€
Liquidación	mensual
Vencimientos de Carencia	24
Interés	5,44€
Vencimientos amortización	96
Valor residual (Última cuota)	4744€
Periodo en años	10 (2 + 8)

46 Características del leasing financiero otorgado para la explotación del barco (EP.)

Como se ve, en la tabla adjunta, el producto bancario otorga dos años de carencia, esto quiere decir que en este periodo no se abonarán las cuotas de arrendamiento del Lagoon. Solo se desembolsara mensualmente los intereses y el IVA, que este a su vez se desgrava de la cantidad que abonaremos a la Hacienda pública por el facturado por medio de las ventas a los clientes de ECh. En el estudio de viabilidad no se tiene en cuenta la carencia presentado por la simulación de Caixabank.

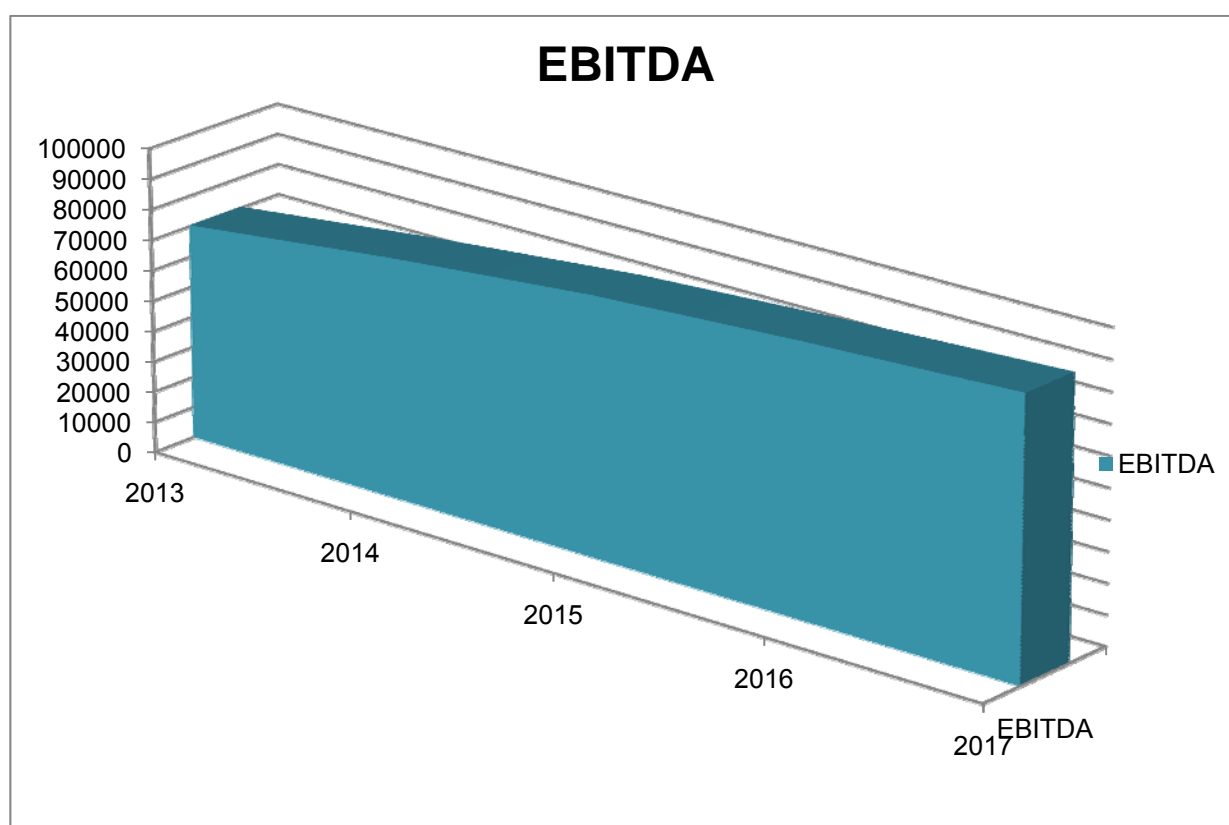
⁷⁰ En nuestro ordenamiento jurídico se distingue muy bien entre garantía personal y garantía real. En el primer caso, el deudor responde de la deuda con todos sus bienes personales, presentes y futuros. Si se establece una garantía real, por ejemplo, una hipoteca o pignoración de acciones, solamente el bien dejado en garantía responde de la deuda.

⁷¹ Ver anexo II: Leasing “ICO Inversión 2012”



4 Previsiones de tesorería

La estacionalidad es inherente a las ventas de este tipo de negocio, esto quiere decir que los ingresos serán irregulares a lo largo del año. Como resultado de esta situación se prevé problemas de tesorería en las ocasiones que las ventas aminoren. En la tabla del documento 1 del anexo III se calculan las cantidades y momentos en que se ha de suplir las carencias, que en este caso se harán con las reservas de los fondos aportados por los socios.⁷²



47 Evolución del EBITDA⁷³ (EP.)

5 Cuenta de resultados

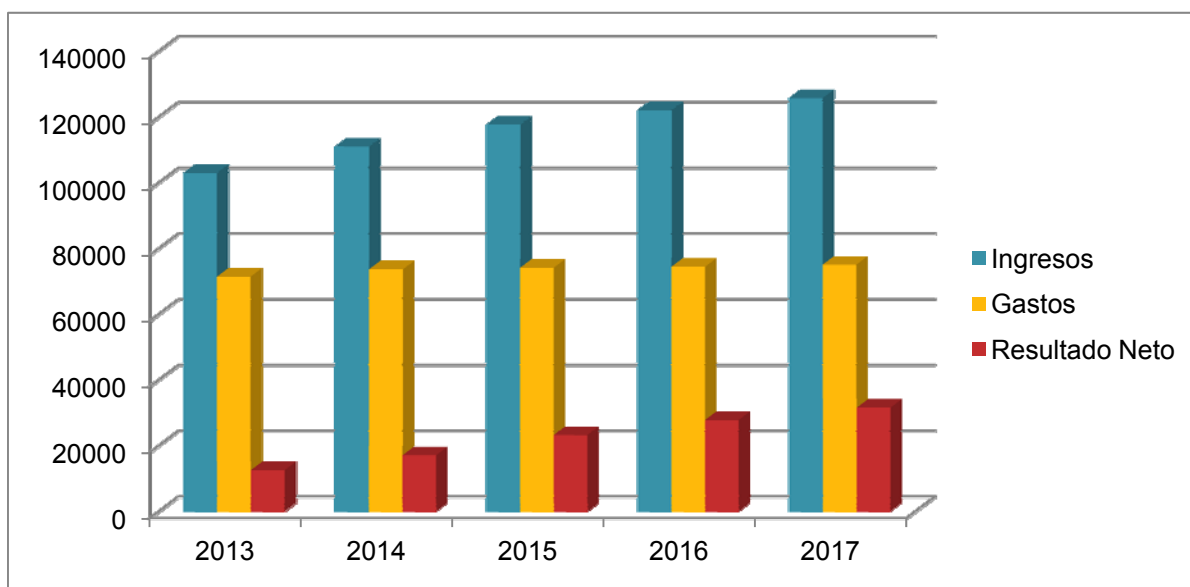
A continuación se establece la previsión de resultados del primer ejercicio. En este primer año el objetivo es contener la deuda además de soportar el desembolso de la inversión inicial. Las ganancias se destinarán a saldar deuda a largo plazo. Difícilmente se cumplirá el primer ejercicio con beneficio neto amplio, sin embargo no se prevén pérdidas.⁷⁴

⁷² Ver anexo III, 1 Doc.: Tesorería 1º ejercicio

⁷³ EBITDA es un indicador financiero representado mediante un acrónimo que significa en inglés "Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization", ganancias antes de los intereses, impuestos, depreciación y amortización.

⁷⁴ Anexo III, 2 Doc.:





48 Evolución de los resultados (€) (EP.)

En el resumen de la cuenta de pérdida y ganancias a 5 años se estima que los resultados de la inversión progresarán en línea ascendente de beneficios y al mismo tiempo se reducirán los gastos financieros.⁷⁵

6 Análisis del punto crítico

El punto de equilibrio o crítico es aquel volumen de ventas para el cual el beneficio es nulo.

EJERCICIOS		1º	2º	3º	4º	5º
Punto Muerto (Crítico) o Punto de Equilibrio o Umbral de Rentabilidad	Volumen de Ventas a partir del cual se genera Beneficio	87.304,12	89.665,81	88.610,74	87.309,88	86.265,56

49 Evolución del punto de equilibrio (€) (EP.)

Es decir el punto de equilibrio expresa la cantidad de unidades que se han de vender para cubrir todos los costes

1⁷⁵ Anexo III, 3 Doc.: Pérdidas y ganancias 1º año

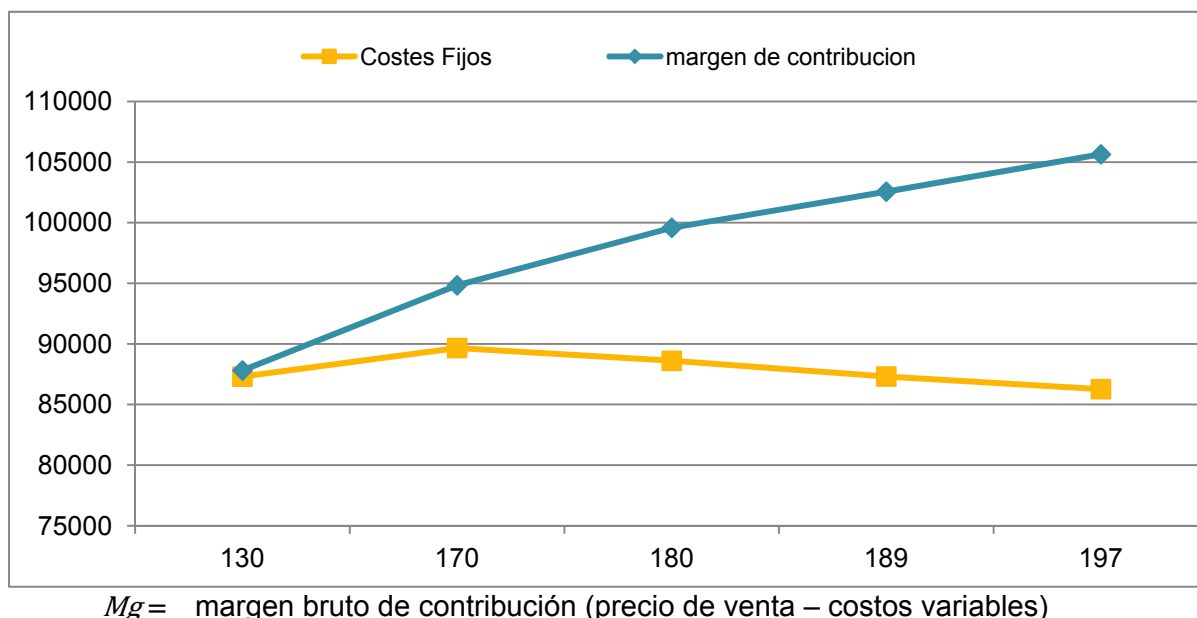
Doc.: Cuentas de resultados a 5 años



$$Pe = \frac{Cf}{Mg}$$

Pe = número de unidades para alcanzar el punto de equilibrio

Cf = costos fijos



50 Punto crítico, números de ventas en función de Nº ventas y los costes totales (€) (EP.)

Punto de equilibrio anual en ventas del primer año: 87.304 €

Punto de equilibrio en ventas: 110 ventas a precio medio

Tiempo para alcanzarlo: al final del 1º ejercicio

7 Balance de situación

En el cuadro⁷⁶ de balance se representa la situación patrimonial completa de la empresa y se observa que se genera la financiación adecuada para las inversiones en activo fijo y las necesidades del activo circulante.

8 Evaluación y ratios

A través de la comparación de los ingresos y gasto se obtiene se obtiene una valoración inmediata de la capacidad de crecimiento de la empresa. En los resultados inmediatos

⁷⁶ Anexo III, 4 Doc.: Balance de situación



observamos las dificultades de liquidez de los primeros años. Sin embargo estos datos no nos muestran la problemática al completo, se hace necesario el análisis de más indicadores para cumplir objetivos a largo plazo

Se considera factible el cumplimiento del objetivo inmediato y primordial marcado para el periodo de creación de ECh, que no es otro que el de su propia supervivencia. En el camino será necesario afianzar una masa crítica o estructura fija de la empresa, que le permita obtener y consolidar una posición en el mercado, en la que genere unos flujos económicos y financieros suficientes para mantener el equilibrio y conseguir la viabilidad. Esta masa crítica será solidificada por los gastos de creación de la estructura fija soportados de forma graduada descendente en los primeros 10 años de vida de la compañía.

Los ratios representan los cocientes entre dos valores de los estados económico-financieros de una empresa de manera que proporcione una información significativa para el diagnóstico de dicha empresa.

8.1 Rentabilidad

La rentabilidad es la comparación entre los resultados y la inversión de capital realizada por los accionistas.

Este ratio no es de un valor importante en el primer año, ya que se cubre levemente con el capital de ventas todas los costes de la estructura. Pero se obtiene un fuerte crecimiento a lo largo de los restantes cuatro años de la previsión

Rentabilidad	Fórmulas	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
1. ROE (Return On Equity) -Rentabilidad Financiera	Beneficio Neto / Recursos Propios	19,45%	20,89%	23,29%	24,99%	26,48%
2. ROI (Return On Investment) - Rentabilidad Económica	Beneficio Antes de Intereses e Impuestos / Activo Total	8,35%	10,09%	12,07%	13,90%	15,85%
3. EBITDA sobre Ventas	Beneficio Antes de Intereses, Impuestos y Amortizaciones / Ventas Totales	68,36%	70,23%	71,53%	72,04%	72,35%

51 Diferentes tipos de rentabilidad (EP.)

8.2 Rendimiento



El rendimiento relaciona el resultado obtenido en la operación del negocio (BAIT⁷⁷) con el total de la inversión neta realizada (Activo neto total), datos del punto 2 de la tabla anterior: ROI. En otras palabras es el porcentaje de dinero que se recupera por año sobre la cantidad invertida.

$$RENTABILIDAD ECONOMICA O RENDIMIENTO = \frac{BAIT}{ACTIVO NETO TOTAL}$$

Este ratio pretende medir lo que el negocio rinde independientemente de la forma en que se financie. Para que la empresa esté en equilibrio económico a largo plazo, debe ser capaz de generar un rendimiento igual o superior al coste de los recursos utilizados.

El rendimiento está relacionado con dos factores claves, el margen sobre las ventas y la rotación de activos

Si bien los rendimientos iniciales no son excesivos las cuentas demuestran una clara pendiente ascendente en este factor, llegando a recuperar la octava parte de la inversión total en el quinto año.

8.2.1 Margen sobre las ventas: comparación entre ingresos de ventas y el resultado operacional (BAIT) que se obtiene de deducir a los ingresos los costes variables y los costes fijos, sin incluir los gastos financieros (ej. Intereses de préstamos)

$$MARGEN SOBRE VENTAS = \frac{BAIT}{VENTAS}$$

8.2.2 Rotación de los activos: este concepto está relacionado con la capacidad de generar liquidez desde la propia empresa, es decir, mide la velocidad promedio que asumen los activos en su proceso de transformarse en líquido. La forma de hacerlo es a través de la actividad (ventas), de allí que se establezca la relación siguiente:

$$ROTACIÓN DE ACTIVOS = \frac{VENTAS}{ACTIVOS NETOS TOTALES}$$

Para ECh esto se traduciría prácticamente en cuanto tiempo se paga el barco con las ventas. En una empresa de nueva creación suele existir la capacidad de mejorar este ratio como es el caso de estas previsiones que para el primer año la rotación es de 4 años aproximadamente mientras que para el quinto dicha rotación se establecería en 2 años y

⁷⁷ Beneficios Antes de Intereses y Tasas, antes de gastos financieros e impuestos



medio. En consecuencia se reconoce la capacidad de aumentar las ventas sin que sea necesario aumentar la inversión en activos.

8.3 Apalancamiento financiero

El factor de apalancamiento financiero es la combinación del rendimiento con la política de financiación que se lleve en la empresa.

Para comprender este ratio se han de establecer dos conceptos que intervienen en él:

8.3.1 A más endeudamiento mas apalancamiento financiero

$$ENDEUDAMIENTO = \frac{ACTIVO NETO TOTAL}{FONDOS PROPIO}$$

El nivel de endeudamiento estará determinado por la proporción de financiación de los activos que no esté cubierta por los fondos propios. Este ratio tendría un valor de “1” si no existe deuda, pero en el momento que una parte se financie con fondos ajenos, entonces aparecerá el apalancamiento financiero (valor encima de “1”)

Endeudamiento y Autonomía Financiera	Fórmulas	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
1. Endeudamiento	Pasivo Total / (Pasivo Total + Patrimonio Neto)	82,69%	77,65%	72,06%	67,24%	62,38%
2. Capacidad de Devolución de la Deuda con Acreedores Financieros	(Beneficio Neto + Amortizaciones) / Acreedores Financieros	16,64%	20,52%	25,31%	30,71%	37,90%
3. Cobertura de Intereses	EBIT / Gastos Financieros	1,99	2,33	3,01	3,70	4,53

52 Ratios de endeudamientos (EP.)

8.3.2 El efecto del coste de la deuda

El diferencial entre el rendimiento y el coste medio de la deuda indicará si la deuda ha contribuido a crear riqueza y ello sucederá en el caso de que su coste sea inferior al rendimiento de los activos. El efecto del coste de la deuda: este ratio medirá qué parte del beneficio de operación es consumido por los gastos de financiación

$$EFECTO DEL COSTE DE LA DEUDA = \frac{BAT^{78}}{BAIT}$$

⁷⁸ Beneficios Antes de Tasas (impuestos)



Si este ratio es de valor “1” significa que no hay deuda o que la deuda no ha tenido coste. En la medida que exista una deuda con coste el indicador se irá reduciendo a una cantidad menor que “1” (ej. 0.8 = 20% de consumo de la deuda sobre los resultados de operación).

El factor de apalancamiento financiero vendrá expresado por

$$APAL.FINANCIERO = ENDEUDAMIENTO \times EFECTO DEL COSTE DE LA DEUDA$$

8.4 Otros ratios de importancia

Liquidez y Solvencia	Fórmulas	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
1. Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	1,21	1,29	1,39	1,49	1,60
2. Tesorería (Prueba Ácida)	(Realizable + Disponible) / Pasivo Corriente	7,80	7,63	10,16	11,35	11,95
3. Disponibilidad	Disponible / Pasivo Corriente	7,80	6,92	10,16	11,35	11,95

53 Ratios relacionado con la liquidez de la empresa (EP.)

Fondo de Maniobra	(Recursos Propios + Pasivo Exigible a LP) - Activo No Corriente, o (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	31.333,08	38.737,04	68.604,05	89.971,61	106.039,98
-------------------	---	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

Plazo de Recuperación de la Inversión (Pay-Back)	Número de años que se tarda en recuperar la Inversión Inicial	0,67
--	---	------

Punto Muerto (Crítico) o Punto de Equilibrio o Umbral de Rentabilidad	Volumen de Ventas a partir del cual se genera Beneficio	87.304,12	89.665,81	88.610,74	87.309,88	86.265,56
---	---	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Coefficiente de Seguridad	Ventas Totales / Punto Crítico	1,18	1,24	1,33	1,40	1,46
---------------------------	--------------------------------	------	------	------	------	------

54 Otros Ratios de interés (EP.)



C. MEDIO AMBIENTE

Capítulo 18: La práctica de la protección medioambiental

Como antes se ha comentado, la actividad a estudio se desarrolla íntegramente en el medio natural, es por este motivo que se ha de asumir en su práctica los compromisos de preservar las costas y la biodiversidad marina. El proteger el mar está en las manos de los empresarios y el inculcar a los clientes estos valores debe ser su obligación. A continuación se enumeran algunas pautas encaminadas a minimizar el impacto de la explotación, respetar y conservar la naturaleza

1 El antifouling

Cuando el barco queda en el agua durante todo el año su obra viva se va deteriorando debido al crecimiento de organismos. Primero se forma una película de bacterias marinas que da paso al crecimiento de algas en el que a su vez proliferan diversos tipos de moluscos. Estas capas de caracolillos frenan notablemente el barco y disminuyen el rendimiento hasta en un 50%, haciendo que se consuma más combustible. Pero el 90% de las pinturas antincrustantes actualmente son nocivas.

Se deben escoger pinturas antincrustantes que sean respetuosas con el medio ambiente y si es posible sacar el barco del agua durante cada invierno. La embarcación que sufrirá mucho menos y por tanto se ahorrará en mantenimientos. Durante el verano se puede bucear de vez en cuando con un cepillo y limpiar la obra viva para desprender los organismos que se adhieran al casco.

2 El combustible

Los hidrocarburos y aceites utilizados en los motores son insolubles y de menor densidad que el agua, por lo que tienden a quedar en la superficie y formar finas y extensas películas. Aunque no se vean estas capas bloquean la oxigenación de la superficie y se depositan en nuestras costas. El combustible actúa como un veneno para la vida animal al adherirse a la piel de los peces. Esto les asfixia y altera el ADN al ser absorbido al tejido interno. Los hidrocarburos son cancerígenos incluso para el hombre.



Por ello se debe si es posible aficionarse a la vela más que al motor y en ningún caso permitir que se produzcan vertidos tanto de combustible como de aceites del motor. Existen lubricantes ecológicos que son biodegradables y que no persisten en el medio acuático.

3 Limpiar la sentina

Para ello existen papeles absorbentes hidrófugos que se depositarán después de usar en el container de reciclaje del puerto. Pero sobre todo no se vaciará toda la porquería de la sentina directamente en el mar.

4 Aguas fecales

Desgraciadamente el 80% de las aguas fecales costeras llegan a los mares sin recibir tratamiento alguno. Contienen orinas, excrementos y todo tipo de aditivos químicos que contaminan catastróficamente los mares. Virus, parásitos, bacterias pasan directamente al mar engendrando riegos sanitarios a los peces e incluso al hombre.

Casi ningún puerto tiene instalaciones de bombeo de aguas negras y tampoco tienen mucho sentido si luego el 80% de la población costera las tira al mar en los enormes colectores que vacían a varios kilómetros mar adentro. Lo mejor es al menos procurar contaminar lo menos posible y evitar tirar productos químicos al mar. Los ayuntamientos y gobiernos deben tomar urgentemente cartas en el asunto. En todo caso la práctica de abordó será acorde con lo dispuesto por los convenios⁷⁹

5 La bolsa de basura

Es increíble la cantidad de bolsas de plástico y otros desperdicios que encontramos al navegar incluso en alta mar. El gesto es tan evidente como fácil de llevar a cabo. Por la borda no se tira nada que no sea biodegradable y para estos casos se desechará solo de la forma y a las distancias de costa que expresadas por el convenio MARPOL⁸⁰. Todos los plásticos, envoltorios, latas vacías deben ser guardados en bolsas que descargaremos en puerto al llegar a tierra. En el Mediterráneo hay unos 30.000 millones de desechos flotantes que lo contaminan y de toda esta porquería vertida sobre el mar el 80% son plásticos.

Una bolsa de plástico puede llegar a tardar 5 siglos en degradarse en el mar y una botella de plástico puede llegar a tardar 10 siglos en desaparecer.

⁷⁹ Ver 3.10 Prevención de vertidos, pág. 34

⁸⁰ Igual a la anterior



Es imprescindible terminar con la costumbre de utilizar bolsas de plástico desechables para todo y regresar a la cultura de lo reutilizable. Nada de vasos de usar y tirar y cubiertos de plástico de un solo uso.

6 Aguas de lavado

Los detergentes que se utilizan comúnmente están formado por compuestos llamados tensoactivos que limitan el intercambio de oxígeno con la superficie, y modifican el comportamiento de los animales, especialmente el de los moluscos.

Por ello será necesario fijarse detenidamente en la etiqueta del jabón para asegurarse de estar comprando productos biodegradables.

7 Utilizar el ancla con cuidado

Fondear puede parecer un gesto sin ninguna consecuencia, Nada más lejos de la verdad. Por ello se elegirá en la medida de lo posible fondos arenosos o mejor aún, se utilizarán los campos de boyas si estuvieran accesibles. El roce de la cadena sobre el fondo debido al garreo es especialmente perjudicial y puede diezmar la fauna y flora de la zona.

Los ayuntamientos también tienen mucho que decir y deben facilitar la instalación de muertos y boyas en las calas más concurridas, especialmente si estas están recubiertas por las verdes praderas de posidonias oceánicas que actúan como hábitat de todo tipo de organismos vivos.

Los estudios demuestran que tirar el ancla sobre una pradera de posidonias llega a arrancar hasta 250 hojas en cada fondeo.

8 Bucear

Corazón que no ve, corazón que no siente. E inversamente si se observa ver el fondo marino, se toma conciencia del daño que ya le ha infringido. Bucear es una actividad placentera y que ofrece estupendos alicientes. Es muy importante comportarse respetuosamente bajo el agua. Un golpe con la rodilla, un manotazo o impacto con el manómetro estropeará la vida marina, sobre todo en un arrecife coralino. Las rocas son el hábitat de numerosos animales. Las burbujas que se quedan aprisionadas bajo una roca del fondo asfixiarán a los organismos que allí vivan.



9 El agua potable

El agua dulce es un bien preciado en la mayor parte de la superficie del planeta. No se ha de desperdiciar. Dos de cada tres personas en la tierra viven con privación de agua potable. 1500 millones de personas ni siquiera tienen acceso a ella, subsistiendo mediante pozos y el tránsito de garrafas desde lejanos puntos en los que abastecerse.

Una fuga de una gota a gota significa una pérdida de 4 litros por hora. En una experiencia real llevada a cabo en una marina se suprimieron sistemáticamente todas las fugas y se instalaron reductores de caudal en todos los grifos. El ahorro de agua fue brutal consumiéndose solo una décima parte del consumo normal

10 El medio marino

El mar ocupa 2/3 partes del planeta, y en todos los océanos del mundo hay del orden de unas 1.000 zonas protegidas de las cuales en realidad muchas de ellas no tienen ningún amparo efectivo. Si se alcanzara a proteger del 10 al 15% del medio marino, se podría asegurar la conservación global. Las áreas protegidas se repueblan de vida en cuanto pasan unos años. Así ha ocurrido por ejemplo en las islas Medas o en las Hormigas.

Los arrecifes artificiales permiten que la vida vuelva a poblar los mares, pero es fundamental que desaparezca la pesca furtiva y sobre todo las dañinas redes de arrastre que arrasan con todo lo que pillan a su paso.

Las áreas y zonas consideradas como parques naturales y santuarios marinos del planeta, representan el 0,5% de la superficie total ocupada por los mares. En realidad sólo una fracción de este porcentaje está verdaderamente protegida.



D. CONCLUSIONES

Es de valorar los progresos realizados paulatinamente por los organismos marítimos internacionales de la normativa en concepto de seguridad, aplicada a los materiales de construcción, al diseño en cuanto insumergibilidad y fortaleza de las estructuras. Por su parte la administración española ha ido incorporando a su cuerpo legislativo los convenios a que se ha suscrito como país ribereño. Sin embargo las escasas, y poco rigurosas, inspecciones reflejan a nivel operativo poco seguimiento a algunas de las normas y la proliferación de las trampas a ella. El conflicto subyacente en esta problemática es el de la poca adaptabilidad del cuerpo normativo español al escenario real que conforman las embarcaciones que navegan por sus aguas

La fuerte normativa en referencia a la seguridad que es exigible a una embarcación de recreo en general es adecuada, pero un tanto excesiva en cuanto al material de seguridad y sus revisiones, careciendo, en el caso de algunos equipos, de especificidad para este tipo de embarcación.

Así como es de riguroso el equipo de seguridad de los yates que navegan en las aguas del mar territorial español, no lo es en todo lo relacionado con la formación de las personas que gobernarán dichas embarcaciones. Considero muy escasa la concienciación en materia de seguridad marina para las titulaciones de gobierno de las embarcaciones de recreo. En concreto en la navegación de este tipo por el litoral de levante y baleares se observa una fuerte carencia de práctica marinera, lo que demuestra las escasas horas de navegación, maniobras y ejercicios que presentan los programas de estas titulaciones. Los ejercicios y exámenes prácticos en España son escasos o nulos. En otros países vecinos de Europa, de tradición marinera, es justamente en este punto donde se hace un fuerte hincapié para el desarrollo correcto y seguro de la actividad náutica.

Está previsto, según se explica en el estudio, que en las temporadas veraniegas, en la que los temporales son escasos, el barco opere mediante fondeos, inclusive en las pernотaciones, no disponiendo por consiguiente de puerto base en estas fechas. Esta decisión no responde a un capricho del armador sino que es una respuesta meditada en función de cumplir con las necesidades impuestas por el estudio de viabilidad en los márgenes de ventas mínimos necesarios para la continuidad del servicio de chárter. Existen dos razones interrelacionadas para no trabajar con puerto base durante aproximadamente 60 días:



1. En la época estival las instalaciones portuarias están saturadas, los usuarios fácilmente duplican algunas las instalaciones
2. Las tarifas de los amarres ofrecidas por las entidades que explotan las concesiones portuarias son muy altas y en algunos casos abusivas

Las pequeñas empresas de chárter no pueden soportar estos altos precios, que, o bien los cubren los clientes, con la consiguiente pérdida de competitividad del sector, o bien se opta por entrar a hacer consumos durante unas horas y se opera desde fondeadero. Probablemente el problema podría atenuarse con instalaciones ágiles y optimizadas de marinas secas y una regulación de las tarifas de muelle como ya realizan algunas comunidades autónomas y otros países que se preocupan por la industria del turismo náutico, como por ejemplo Italia

Creo que si se reservara un porcentaje de amarres a un precio reducido, destinados a las embarcaciones dedicadas al arrendamiento náutico, y estas reservas se ocuparan durante una estancia limitada en tiempo, rotando, por lo tanto, la clientela de chárter, se conseguiría el usufructo de un bien público por un mayor número de usuarios.

Como se ha ido viendo a lo largo de este estudio la normativa relacionada con la náutica de recreo es amplia, aunque incompleta, y dispersa en diferentes RD., OM., IS., derogaciones y otra normativa adaptada de convenios internacionales y europeos. Las diferentes administraciones y entidades competentes destinadas a recibir la tramitación de la gran cantidad de documentación del buque y otros papeleos relativos a su explotación en arrendamiento náutico, muchas veces se contradicen las unas con las otras, toman decisiones arbitrarias, se entorpecen y ponen en dificultad la libre competencia de esta actividad a nivel internacional.

No existe en la administración española una política de adecuación de los impuestos con respecto a los competidores, de apoyo, ni de eliminación de trabas hacia una industria que genera importantes riquezas como es la de la náutica. No sucede lo mismo en los países vecinos.

En Francia por ejemplo cabe resaltar al respecto la promulgación de la Instrucción del 17 de mayo de 2004 sobre criterios fiscales. Se aplica a las embarcaciones de recreo explotadas con fines lucrativos en las costas francesas que cumplan los siguientes requisitos:

1. Matriculadas en el registro comercial de buques.
2. Que se usen de forma exclusiva para el chárter



3. Que cuenten con tripulación profesional permanente.

Están exentas en este caso, además lógicamente del Droit de Francisation (canon por el derecho a enarbolar pabellón francés) o Pasaport, Impost sur le revenue y patrimonio (equivalente al impuesto sobre la renta y patrimonio español), del:

1. IVA de la compra de la embarcación
2. Del IVA de los accesorios que se adquieran, reparaciones y avituallamiento
3. Del impuesto sobre carburantes.

Se trata indudablemente de una medida que potenciará el desarrollo del turismo náutico en todas sus facetas. Y contra las cuales las empresas españolas tienen una seria dificultad al competir en precios.

En Italia se promulgó el 8 de julio de 2003 la Ley de Reordenación de la Náutica Deportiva y el Turismo Náutico. En este país, la tenencia de una embarcación de recreo estaba sujeta a la denominada "tasa de estacionamiento", de periodicidad anual y ponderada en función de la eslora. Derogada esta tasa, hoy no existe impuesto o tasa que grave su tenencia, y tampoco existe ningún impuesto sobre el patrimonio. Así podemos decir que la tenencia de una embarcación de recreo hoy por hoy no está gravada en Italia. Su compra, cuando es nueva, está sujeta al IVA, y cuando se trata de adquisiciones de segunda mano se deben pagar unos derechos de registro, cuyo máximo monto es de 1.873 € para embarcaciones de más de 24 metros.

En cuanto a aquellas que son destinadas al chárter o turismo náutico, se encuentran también exentas del:

1. El IVA en la compra de la embarcación, pertrechos, avituallamiento y reparaciones.
2. El combustible que usen está exento de IVA e Impuesto sobre Hidrocarburos cuando se trata de chárter con tripulación profesional.

Ahora bien, para acogerse a los beneficios fiscales del uso comercial de una embarcación se deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Cuando se use por el titular o socio de la empresa titular, éste debe pagar como si alquilara la embarcación y a precio de mercado
2. Para que la embarcación se considere afecta debe generar anualmente un beneficio mínimo de un 4% del precio de la embarcación. Es decir, una embarcación cuyo precio de compra fue de 200.000 Euros, tiene que generar un beneficio de



explotación de 8.000 € anuales.

Cabe también resaltar la posibilidad de registrar yates de más de 24 metros en el Registro Internazionale, para la inscripción las embarcaciones de recreo han de cumplir los requisitos que a continuación se detallan:

- Sean embarcaciones de recreo de más de 24 metros de eslora
- Que tengan menos de 1.000 TRB
- Que estén afectas a la navegación internacional o de cabotaje para el chárter con finalidad turística.
- Que transporten como máximo 12 pasajeros.

La inscripción en este registro tiene las siguientes ventajas:

1. Exenta de IVA la cesión para actividad comercial
2. Exento de IVA los pertrechos, recambios, reparaciones, bebidas y alimentos
3. Exento de IVA el fletamento o alquiler
4. Bonificación de un 80% en los beneficios afectos al Impuesto de la Renta o de Sociedades.

Se trata de una medida destinada a fomentar el abanderamiento en Italia de megayates, habitualmente abanderados en jurisdicciones offshore, con las ventajas que ello supone para la boyante industria italiana de construcción de este tipo de embarcaciones e incentivo para el desarrollo del negocio desde el país.

Por otro lado, los yates propiedad de personas físicas o jurídicas griegas o personas de la U.E. pueden ser registrados en el Greek Registry of Shipping, obteniendo las siguientes ventajas:

1. La compra del yate está exenta de IVA
2. El tipo impositivo del impuesto sobre los beneficios es 0%
3. El combustible está exento de IVA y otros impuestos locales
4. Descuento en precio de amarres
5. IVA aplicable al arrendamiento de 4%

Para explotar un yate es necesaria la obtención de una licencia, la cual se debe renovar cada 5 años, acreditando que el yate se ha explotado en chárter al menos 200 días ó 300 cuando se trate de chárter sin patrón.



Al instalar la empresa en Barcelona, se plantea una inversión a largo plazo en una ciudad con futuro, en la que en los próximos años experimentará una amplia reforma de su principal puerto deportivo para atraer embarcaciones de grandes esloras (Port Vell). En este sentido la administración ha anunciado el mes de junio del 2012 que se emitirá una nueva normativa para megayates. El emplazamiento tiene atractivo por ser unos de los principales destinos turísticos del mundo. De la población local se espera que se siga sumando, como lo ha hecho en los últimos años, al número de usuarios náuticos.

Es de destacar además que la región de la provincia de Barcelona es un clúster importante de servicios náuticos, en que la empresa puede nutrirse de equipamientos y confeccionar reparaciones a la embarcación

Después del análisis del negocio las claves más importantes que se desvelan son las siguientes:

1. La necesidad de establecer una estrategia global capaz de romper y atenuar la fuerte estacionalidad del sector que en los últimos años ha ido en aumento. Algunas decisiones importante que se han de tomar frente a esta problemática son:
 - a. Crear una competencia invernal de precios prácticamente rozando el límite de la capacidad de la estructura financiera
 - b. Probar mediante promociones y campañas de marketing nuevos productos orientados a nuevos perfiles de clientes.
2. Conseguir explotar el potencial del mercado de Barcelona que aun tiene mucho por crecer sobre todo para las necesidades del punto anterior
3. Innovar en el producto: en los últimos años se oye en boca del consumidor las palabras: naturaleza, sostenible, ecológico, integrado en el medio, etc. creo que en el sector del chárter náutico, en el cual su principal activo es la naturaleza, se tiene que comercializar un paquete vacacional en el que el consumidor abandone su actitud pasiva y este intervenga de alguna manera en el medio natural, ya sea, recolectando datos, identificando ecosistemas y especies exóticas, captando mediante medios audiovisuales eventos naturales atípicos, etc.
4. Si bien es cierto que los resultados económicos-financieros obtenidos prevén la viabilidad del proyecto, la financiación de los costes de la estructura de explotación de la empresa ECh, con un barco de las características y el precio estudiado, es muy complicada. En la coyuntura de la llamada crisis financiera actual, es más viable la utilización de un barco menos competitivo y de más fácil financiación para



una vez consolidada la etapa de crecimiento reinvertir en la compra del catamarán objeto de estudio

5. Es de notar la deficiencia de facturación, en la época estival de máxima demanda a, causa de operar una sola embarcación, el objetivo de futuro de la empresa ni bien este consolidada habrá de ser el de conseguir operar como agente alguna embarcación de características similar a la estudiada, de reinvertir los beneficios en una segunda embarcación para poder atenuar los gastos invernales optimizando el mantenimiento.

Algunas de las medidas antes nombradas se orientan al impulso, que creo imprescindible a esta altura, de rejuvenecimiento del producto turístico de chárter náutico en el mediterráneo español. Concretamente en el ámbito medioambiental es crucial que las empresas relacionadas con el chárter náutico se posicionen públicamente como grandes interesados en preservar el litoral, defenderlo y mantenerlo en condiciones excelentes. Este posicionamiento debería constituirse a través de acciones, por parte del conjunto del sector, que lograsen transferir la efectiva vinculación de la actividad la preservación del medio ambiente. Todo ello recogido en un documento único de Plan general de desarrollo y sostenibilidad del turismo náutico. Lo importante es hacerlo con eficacia y competitividad, adoptando elementos de gestión modernos, de calidad reconocida y atender a la optimización de una oferta renovada continuamente. Ésta se ha de componer de carácter singular y de una personalidad geográfica que absorba elementos culturales propios, ajustándose a un público exigente y experto en viajar.

A pesar de la buena respuesta de las ventas que se está dando en el mercado del arrendamiento náutico no nos hemos olvidado de la llamada Crisis Financiera desatada a partir del año 2009. Esta etapa coyuntural afecta de forma rotunda a este negocio, como a tantos otros, en diversos aspectos, como por ejemplo en:

1. La incertidumbre de que sea, o no, el próximo el ejercicio de las caídas definitivas de las ventas de chárter
2. La casi nula concesión de crédito de las entidades financieras
3. Las exigencias de elevadas garantías a la hora de contratar un producto de financiación, como por ejemplo el Leasing ICO que es el caso de ECh.
4. La bajada en los últimos años de precios por parte de la competencia que repercute directamente en pérdida de competitividad de la empresa estudiada
5. La incertidumbre creada por las decisiones drásticas y aleatorias tomadas por los gobiernos en políticas fiscales, laborales, sociales provocando entre otros



problemas el de difícil ajuste de la previsión de la viabilidad de los datos económicos y financieros de la empresa.

Me gustaría hacer una última valoración a nivel personal. En el transcurso de este estudio he tenido que introducirme en campos que me son del todo desconocidos, pido disculpas por mi torpeza en estos temas. He intentado hacerlo lo mejor posible sin dedicarle un tiempo infinito. Es por este motivo que me doy cuenta de que en un segundo análisis, si bien me llevaría a las mismas conclusiones, añadiría a este trabajo la calidad que otorga una mayor concreción y profundidad de los temas tratados, sin la necesidad de las investigaciones adyacentes que la falta de experiencia y conocimientos me han obligado a realizar.

Bibliografía

1 Libros

Afest, Par. 2002. *Innovation in Tourism: New products and new strategies*. Quilin, China, : Asia Tourism Conference. November 17 – 20., 2002.

Agarwal, S. 2002. *Restructuring seaside tourism. The resort lifecycle*. s.l. : Annals of Tourism Research, 29, pp. 5–55., 2002.

ASENCIO DEL ARCO, E i VÁZQUEZ BLÖMER, B. 2008. *Como crear tu nueva empresa*. s.l. : Cengage learning Paraninfo., 2008.

Azinzu, José M. de. 2008. *Dirigir empresas sostenibles*. Barcelona : Ediciones Gestión, 2008.

BARRANCO VELA, R, et al. 2001. *Guía jurídico práctica de la navegación de recreo*. Granada : Ed. Juventud Universidad de Granada, 2001.

BUENAVENTURA, A. 2004. (3º ed. 2008). *Menorca. Atlas náutico*. s.l. : ed. Menorca, S.A., 2004. (3º ed. 2008).

Caorsi, Yamandú Rodríguez. 2009. *Arrendamiento de embarcaciones de recreo*. 2009. Abogado especialista en náutica.

CARPETA ALSINA, S i FERRÉS GURT, L. 2007. *El chárter náutico, todo sobre el alquiler del barco*. . s.l. : ed. Juventud, colección náutica, 2007.



ENRIQUE ALCARAZ VARÓ, E. 2000. *Diccionario de términos de turismo y ocio.* s.l. : Ed. Ariel Referencia, 2000.

ESTEBAN CHAPAPRÍA, V. 1998. *Náutica de recreo y turismo en el Mediterráneo. Gestión Turística.* Madrid : Ed. Síntesis, 1998.

FIGUERAS BLANCH, M. 2005. *Manual del catamarán: cómo sacar el máximo partido de los catamaranes ligeros (Hobie Cat, Patín a vela, Tornado y de la realización de cruceros a bordo de catamaranes habitables.* s.l. : Ed. Ediciones Tutor, S.A, 2005.

Franquesa, Ester. 2004. *Diccionari d'hoteleria i turisme.* Barcelona : Edicions 62, 2004.

Jafari, Jafar. 2002. *Enciclopedia del turismo.* Madrid : Sintesis, 2002.

KINZQLMANN, P i SINGER, M. 2009. *Menorca para la náutica de recreo.* s.l. : Ed. Tulas-handy, 2009. www.tulas-handy-charts.de.

Martín Pérez, Francisco Javier. 2003. *Curso práctico de dirección de instalaciones náuticas de recreo.* Alicante : Universidad de Alicante, 2003.

MARTÍN, F J. 1995. *Dirección de instalaciones náutico deoportivas.* Madrid : CIMAR, 1995.

PEREZ GOROSTEGUI, E. 1997. *Teoría y práctica de la economía de la empresa.* Madrid : Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, 1997.

Valencia, Gerardo. 1994. *Diccionario general de turismo.* s.l. : Editorial Diana, 1994.

VALENCIANO GENER, LL. 2003. *Estudio de viabilidad de una empresa de chárter náutico con un único barco.* s.l. : Director: Ricard Jaime Perez. Ref.TD-355-N, 2003.

2 Publicaciones

Aguiló Pérez, E. y Alegre Martín, J. 2004. *La madurez de los destinos turísticos de sol y playa. El caso de las Islas Baleares.* s.l. : en Papeles de economía española, nº 102, pp. 250-270., 2004.

Conserjería de obres publiques y ordenación del territorio. Servicios de puerto y litoral. . *Guia Nàutica de les Illes Balears.* s.l. : Base de datos y edición de compañía balear de ediciones y servicios.



Cambra oficial de comerç, industria i navegació de Mallorca, Eivissa i Formentera. 2003. *El turismo Náutico de chárter en el mercado balear.* Mallorca : s.n., 2003.

Chapapria, Vicent Esteban. *El planteamiento de infraestructuras para el turismo náutico.* 2000. 6, Valencia : Universidad Politécnica de Valencia, Junio / 2000, CUADERNOS DE TURISMO, p. 29-44.

Especial chárter, el anuario completo del turismo náutico. **YATE. 2010.** 525, Barcelona : s.n., 2010.

La náutica deportiva y de recreo en España. Informe económico. Fira de Barcelona. ADIN. 2005.

Saló Nàutic Internacional de Barcelona. 2004. *PRIMERA GUIA TURISMO NAUTICO EN ESPAÑA.* Barcelona : Ed. Hymosa, milenio, helios, 2004.

Vera, J.F. y Baños, C.J. 2010. *Renovación y reestructuración de los destinos turísticos consolidados del litoral: las prácticas recreativas en la evolución del espacio turístico.* s.l. : Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº 53 (en prensa), 2010.

AUTORITAT PORTUÀRIA DE BALEARS. *Memoria Anual 2004*

3 Documentos de internet

Las consultas se realizaron de abril a junio del año 2012

Barcelona activa, Ajt. Barcelona. 2012. barcelonactiva.net. *Barcelona Empresa.* [En línea] 2012. <http://barcelonactiva.net>.

Comunidad Europea. Maritieme affarirs. [En línea] <http://ec.europa.eu./maritimeaffairs>.

Crear-Empresas.com, ©. 1999. Crear Empresa. *Guía para la creación de empresa.* [En línea] 1999. <http://www.crear-empresas.com/dudas/encuadramiento.htm>.

LAGOON. [En línea] <http://cata-lagoon.com>.

2012. sede electronica de Marina Mercante. [En línea] 2012. https://sede.fomento.gob.es/SEDE_ELECTRONICA/LANG_CASTELLANO/Listado_procedimientos/MARINA_MERCANTE/.



Asociación Nacional de Empresas Náuticas, <http://www.apeam.com>

<http://www.balearsnautic.com>

<http://www-2.finestraturistica.org>

<http://www.caib.es>

<http://www.caeb.es>

<http://www.portsib.es>

<http://www.portsdebalears.com>

<http://www.iet.tourspain.es>

<http://www.estacionesnauticas.info>

AIEI Asociación de inversores y emprendedores de internet

Portal de Emprendedores de la Comunidad de Madrid

DAD: Digital Assets Deployment



Índice de Ilustraciones y Tablas

1 Lagoon 440 foto publicada por la web del astillero (http://www.cata-lagoon.com).....	14
2. Comparación práctica monocasco catamarán, Elaboración Propia (EP.).....	15
3 Salón Lagoon 440 (http://www.cata-lagoon.com).....	17
4 Dibujo interiores Lagoon 440 (http://www.cata-lagoon.com).....	17
5. Especificaciones Técnicas Lagoon (fuente dibujo anterior y tabla: http://www.cata-lagoon.com).....	20
6 Categoría de Diseño de Embarcaciones “CE” (R.D. 2127/2004). (EP.).....	22
7 Organismos notificados de evaluación para mercado CE. (EP.).....	23
8. Zonas De Navegación y su correspondencia con la Categoría de diseño (EP.).....	26
9. Material de seguridad destinado a supervivencia y salvamento (EP.)	26
10. Elementos de lucha contra incendios y de achique obligatorios a bordo (EP.).....	27
11. Instalación obligatoria de extintores según eslora o potencia del motor instalada (EP.).	28
12. Equipo de navegación y elementos sanitarios obligatorios a bordo (EP.).....	29
13. Relación de luces de navegación obligatorias (EP.)	30
14. Tabla de de mínimos de línea de fondeo en función de la eslora (EP.).....	31
15. Equipos de radiocomunicaciones (SMSSM), (X) Equipos obligatorios; (O) Equipos recomendados (EP.).....	32
16. Sistema de retención de instalaciones sanitarias en embarcaciones de recreo (fuente: DGMM.)	35
17. Resumen de las limitación para verter aguas sucias en aguas de jurisdicción española (EP.).....	36
18. Plazos de los reconocimientos (EP.).....	37
19 Tarifa aproximada ITB (EP.).....	39



20 Embarcaciones de recreo matriculadas / total embarcaciones de recreo España	63
21 Porcentaje máximo de reservas que se prevé pueda alcanzarse a través de internet ⁴⁰ ..	65
22 Nacionalidad de los turistas de chárter náutico de recreo en Balears ⁴⁰	72
23 Forma de llegada a Balears ⁴⁰	73
24 Medio de llegada a base chárter desde aeropuerto ⁴⁰	73
25 Tiempo medio necesitado para llegar en avión por nacionalidades (h) ⁴⁰	74
26 Distribución de las temporadas de chárter en el calendario del 2013 (EP)	77
27 Distancias al puerto de la Sabina (EP.)	79
28 Islas Pitiusas: Ibiza, Formentera y múltiple islotes (F. www.Wilipedia.org)	86
29 Análisis D.A.F.O de la empresa Efusión Chárter (EP.).....	87
30 Precios y características del servicio de Chárter Semanal (EP.).....	89
31 Distribución anual de precios en euros (EP.).....	96
32 Capacidad total de venta anual en euros (EP.)	96
33 Estimaciones anuales de ventas en euros (EP.)	97
34 Estimación aproximada de ventas en función del origen y cantidad de los contactos (EP.)	98
35 comparativa entre Forma jurídicas personalistas y sociedades (siglas en sig. Pág.) ⁴⁸ ..	102
36 Comparativa entre formas jurídicas de sociedades	103
37 Tabla comparativa entre SLNE y SL ⁴⁸	107
38 Costes aproximados de inscripción de una empresa por medio presencial (EP.).....	112
39 Documentación para la constitución de una SLNE telemáticamente (EP)	114
40 Costes de constitución de una SLNE telemáticamente (EP).	114



41 Resumen de inscripciones de los socios trabajadores o capitalistas en el Reg. de la TGSS. (EP).....	119
42 Gastos fijos e iniciales relacionados a la empresa (en euros) (EP.)	136
43 Gastos fijos e iniciales relacionados al barco (en euros) (EP.)	136
44 Configuración y gastos de compra catamarán Lagoon 440 (en euros). EP.....	138
45 Previsión ventas e incrementos anuales (en euros). (EP).....	139
46 Características del leasing financiero otorgado para la explotación del barco (EP.).....	141
47 Evolución del EBITDA (EP.)	142
48 Evolución de los resultados (€) (EP.)	143
49 Evolución del punto de equilibrio (€) (EP.)	143
50 Punto crítico, números de ventas en función de Nº ventas y los costes totales (€) (EP.)	144
51 Diferentes tipos de rentabilidad (EP.)	145
52 Ratios de endeudamientos (EP.).....	147
53 Ratios relacionado con la liquidez de la empresa (EP.)	148
54 Otros Ratios de interés (EP.).....	148



E. ANEXOS

Anexo I: Modelos, impresos y documentos oficiales

1 Doc.: Contrato de arrendamiento

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO EMBARCACION

Barcelona, a de 2.013

REUNIDOS:

De una parte Efusión Chárter, S.L.N.E, con domicilio en C/Puerto nº 126 de Barcelona y N.I.F.: B-0000000.

Y de otra D. /Dña.:.....con DNI/PASAPORTE nº:.....
Domiciliado en..... Y nacionalidad.....

Ambas partes se reconocen en mutua capacidad para obrar y obligarse, y a tal efecto otorgan el presente Contrato de Arrendamiento de embarcación de acuerdo con las siguientes

CLAUSULAS:

PRIMERA: Que Efusión Chárter, S.L.N.E., en lo sucesivo la ARRENDADORA, cede en arrendamiento a D. /Dña....., que acepta, en lo sucesivo el ARRENDATARIO, la embarcación siguiente:

MARCA: LAGOON MODELO: CATAMARAN 440 MATRICULA:.....PAX: 12

INVENTARIO:

ANCLA:	AMARRAS:	DEFENSAS:
BICHERO:	CUBO:	COJINES:
TOLDOS:	ESCALERA BAÑO:	MESA:
BOCINA NIEBLA:	EMBUDO:	COHETES/BENGALAS:
EXTINTORES:	CHALECOS:	ROL:



FIANZA: 1.000,00 EUROS

A depositar al EMBARQUE mediante efectivo, tarjeta de crédito

El ARRENDATARIO deberá entregar antes del embarque en concepto de FIANZA 1000,00 EUROS, que le serán devueltas en el momento que finalice el arrendamiento y se haya comprobado por parte de la ARRENDADORA, el estado de la embarcación y muy especialmente de las hélices, que deberán ser abonadas en el caso de haber sufrido cualquier desperfecto, el arrendatario no tendrá la disponibilidad de la embarcación hasta no hacer efectivo el importe de la fianza estipulada. En el precio del arrendamiento está incluido el IVA y el seguro a todo riesgo, con una franquicia igual a la fianza.

QUINTA: EL ARRENDATARIO recoge la embarcación con el tanque de gasolina lleno, por lo que deberá anticipar el importe del mismo en concepto de depósito, deberá devolver la embarcación con el mismo nivel de combustible con el que la recibió y le será abonado el depósito de combustible, en caso de no ser así, la arrendadora, repostará el tanque de combustible, y los litros utilizados por el valor a día del suministro serán abonados a la cuenta bancaria que el cliente indique, adjuntando factura de abono y justificante de los litros repuestos con un cargo de 50€.- por gastos de gestión.

El puerto de entrega y recepción de la embarcación es Puerto de la sabina, en caso de que el cliente desee, recibir o entregar la embarcación en puerto diferente, deberá notificarlo, a la firma del contrato, estando estos servicios sujetos a la disponibilidad del arrendador y en todo caso facturados a parte de las tarifas habituales de alquiler.

SEXTA: La reserva de la embarcación se hará mediante el pago del 50% del valor del contrato y el resto un mes antes de la fecha de embarque estipulada en el mismo. Junto con el pago de la reserva es imprescindible para que la misma se considere fija, el recibir por fax o correo electrónico (mail) una copia del contrato debidamente firmado, en el caso de no ser así, la reserva no se considerará fija y la embarcación podrá ser alquilada a otro cliente que la solicite.

Si antes de un mes a la fecha de embarque el arrendador no recibiese el cobro del resto pendiente del contrato, la reserva perderá todo efecto y el arrendador retendrá el importe anticipado por concepto de daños y perjuicios.

En caso de que el arrendatario decida la anulación del contrato antes de tres meses de la fecha de embarque, el arrendador retendrá el 50% del valor de la reserva en concepto de



daños y perjuicios, y reembolsará la diferencia a la cuenta bancaria del cliente. Cuando esta anulación se produzca a menos de tres meses de la fecha de embarque, el arrendador tendrá derecho a retener el 100% del importe de la reserva en concepto de daños y perjuicios.

SEPTIMA: EL ARRENDATARIO declara recibir la embarcación armada y equipada según inventario adjunto firmado, obligándose a mantener en buen estado de uso las instalaciones en ella existentes. En el caso en que la embarcación contratada por el arrendatario no pueda ser ofrecida en el momento del embarque, el arrendador tendrá derecho a ofrecer otro modelo de características similares sin perjuicio alguno. El arrendador no se responsabiliza del no uso que pueda hacer el arrendatario de la embarcación arrendada, debido, a enfermedad de alguno de los tripulantes, indisponibilidad de cualquier tipo, y muy especialmente a motivos de meteorología adversa que imposibiliten la navegación.

OCTAVA: EL ARRENDATARIO se obliga a transportar a bordo de la embarcación SOLO al número AUTORIZADO de personas correspondientes al número de plazas de la embarcación.

NOVENA: EL ARRENDATARIO se compromete a no dejar la embarcación amarrada o anclada, sin ninguna persona a bordo, en rada o aguas no protegidas y que no requieran el pago por derecho de amarre.

DECIMA: El objeto de este contrato es la navegación de recreo, no pudiendo ser utilizada la embarcación para operaciones comerciales o lucrativas. Queda totalmente prohibida la participación de las embarcaciones en regatas, competiciones deportivas, así como en sus entrenamientos.

DECIMOPRIMERA: EL ARRENDATARIO se compromete a no gobernar la embarcación, objeto de este contrato bajo la influencia de drogas tóxicas, estupefacientes, ni bebidas alcohólicas.

DECIMOSEGUNDA: EL ARRENDATARIO es responsable de cualquier perjuicio o daño que se produzca en la embarcación arrendada y de la pérdida de cualquiera de sus elementos, así como, de los gastos en los retrasos por él provocados en la entrega de la embarcación.

DECIMOTERCERA: En el supuesto de que cualquier miembro de la tripulación, sufrieran algún accidente dentro de la embarcación deberá comunicarlo a la ARRENDADORA, formalizando parte por escrito, las causas, circunstancias y consecuencias de los hechos,



así como los datos personales y domicilio del cursante y de los testigos que lo presenciaren. Se entenderá por accidente, a efectos del presente contrato, cualquier hecho fortuito, espontáneo violento e independiente de la voluntad de quien lo sufre y que se produzca en cualquiera de los ocupantes de la embarcación.

DECIMOCUARTA: Si el presente contrato fuera resuelto por causa imputable al ARRENDATARIO, éste perderá en beneficio de la ARRENDADORA la cantidad pagada a cuenta en concepto de alquiler de la embarcación, estando obligado al pago de todo el precio del arrendamiento.

DECIMOQUINTA: EL ARRENDATARIO se obliga a utilizar la embarcación arrendada como si fuera de su propiedad, según las normas del buen navegante, y con total respeto a las normas de Comandancia de Marina.

DECIMOSEXTA: Para la resolución de cualquier controversia que pudiera surgir de la correcta interpretación de los términos del presente contrato, las partes con expresa renuncia a cualquier fuero que pudiese corresponderles, se someten a los juzgados de Barcelona y Tribunales de Barcelona.

Y en prueba de conformidad y aceptación con las cláusulas anteriores, firman el presente contrato por duplicado en el lugar y fecha al principio indicados.

LA ARRENDADORA

EL ARRENDATARIO

EFUSIÓN CHARTER, S.L.N.E.



2 Doc.: Solicitud de abanderamiento y matriculación

ANEXO I		
Modelo solicitud de inscripción para su matrícula y abanderamiento de embarcaciones de recreo		
Solicitante:		
Nombre:	DNI/NIF/pasaporte:	Nacionalidad:
Teléfono de contacto:	Domicilio:	
Código Postal:	Ciudad:	Provincia:
Expone: Que ha adquirido la embarcación y el motor que seguidamente se indica, y que desea matricular, a cuyos efectos acompaña la documentación que figura a continuación, señalada con una X. Asimismo solicita le sea concedida la zona de navegación _____, embarcando a bordo _____ personas. Para su inspección, si procede, la embarcación se encuentra en _____		
Embarcación	Documentos que se acompañan (Según proceda)	
	<input type="checkbox"/> Solicitud del MMSI <input type="checkbox"/> Declaración de conformidad de la embarcación <input type="checkbox"/> Declaración de conformidad del motor <input type="checkbox"/> Certificado de Inspección de buques <input type="checkbox"/> Certificado de homologación <input type="checkbox"/> Certificado de construcción por unidades <input type="checkbox"/> Proyecto firmado por técnico competente <input type="checkbox"/> Aportación del título de adquisición de la propiedad o derecho de disfrute ** <input type="checkbox"/> Autorización a otra persona física o jurídica para que actúe en su nombre <input type="checkbox"/> Certificado baja del Registro del país de origen * <input type="checkbox"/> Despacho de aduanas (para las procedentes de 3os países) ** <input type="checkbox"/> Impreso de Impuesto especial sobre determinados medios de transporte <input type="checkbox"/> Justificante pago de la Tasa de inscripción <input type="checkbox"/> Justificante pago de la Tarifa T-0 de ayudas a la navegación * <input type="checkbox"/> Otros: _____	
Solicita: La inscripción de la embarcación en la lista _____ de la matrícula de _____, a favor del solicitante, de conformidad con lo dispuesto en el Real Decreto _____ / _____, de _____, para lo cual propone el siguiente nombre: <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 300px; margin: 5px auto;"></div> <div style="text-align: right; margin-top: 20px;">Lugar y fecha: Firma:</div> <div style="margin-top: 30px;">SR. JEFE DEL DISTRITO DE _____</div>		

3 Doc.: Licencia de estación de barco

**Ministerio de Fomento
Secretaría General de Transportes
Dirección General de la Marina Mercante**

LICENCIA DE ESTACIÓN DE BARCO

Licence de station de navire

Ship station licence

LICENCIA No:.....

VÁLIDA HASTA:.....

De conformidad con (indicar la norma nacional aplicable) y con el Reglamento de Radiocomunicaciones vigente, se autoriza por la presente a instalar y utilizar los equipos radioeléctricos que se describen a continuación:

(1) NOMBRE DEL BUQUE	(2) Distintivo/MMSI	(3) GT/eslora	(4) Titular de la Licencia	(5) Áreas de navegación autorizadas

	Nº de Equipos	Tipo de equipo	Potencia	Clase emisión	Bandas o frecuencias autorizadas (*)
(6) Transmisores					
(7) Dispositivos de salvamento y otros Equipos					

(*) A no ser que se especifique expresamente lo contrario, las frecuencias autorizadas serán únicamente las atribuidas por la U.I.T. al servicio móvil marítimo.

Autoridad que expide la Licencia:

Lugar/Fecha

Sello/Firma:



4 Doc.: Solicitud Número MMSI

**SOLICITUD DE NÚMERO DE IDENTIFICACION DEL SERVICIO MÓVIL MARÍTIMO. MMSI
PARA TRANSMISORES DE LLAMADA SELECTIVA DIGITAL Y RADIOBALIZAS
SATELITARIAS**

DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE: _____ N.I.F/C.I.F.: _____
 DOMICILIO: _____ C.P.: _____ CIUDAD: _____
 PROVINCIA: _____ TFNO: _____ FAX: _____ E-MAIL: _____
 En representación de la empresa propietaria del buque:

DATOS DEL BUQUE

NOMBRE: _____ DISTINTIVA/ N.I.B: _____
 PROPIETARIO: _____ ; N.I.F/C.I.F.: _____
 DOMICILIO: _____ C.P.: _____ CIUDAD: _____
 PROVINCIA: _____ TFNO: _____ ; FAX: _____ E-MAIL: _____

DATOS DE LOS EQUIPOS

TIPO DE EQUIPO	MARCA	MODELO	Nº DE SERIE	Nº APROBACIÓN

El abajo firmante declara que los datos indicados son ciertos,

Fecha:

Firma/sello:

**SUBDIRECCIÓN GENERAL DE CALIDAD Y NORMALIZACIÓN DE BUQUES Y EQUIPOS
DIRECCIÓN GENERAL DE LA MARINA MERCANTE**



5 Doc.: Certificado de registro español - Permiso de navegación

ANEXO IV

Certificado de Registro Español - Permiso de Navegación

**CERTIFICADO DE
CERTIFICATE OF SPANISH**



**REGISTRO ESPAÑOL
REGISTRY**

PERMISO DE NAVEGACIÓN

EMBARCACIONES DE RECREO

FECHA DE VALIDEZ: _____ **N.I.B.:** _____

Nombre		Indicativo matrícula		Marca		Modelo		Número Serie	
Material casco 1. Madera 2. Aluminio 3. Acero 4. Fibra 5. Otros		Propulsión 1. Fueraborda 2. Intraborda 3. Veler 4. Motovelero		Combustible 1. Gasoil 2. Diesel 3. Gasolina 4. Otros		Eslora (ISO)		Zona de navegación	
						Año de construcción		Categoría Diseño/Zona Navegación A. 1.2.3.4.5.6.7. B. 2.3.4.5.6.7. C. 4.5.6.7. D. 7.	
Número de motores			Número máximo de personas a bordo			Titulación mínima requerida			
Propietarios		Apellidos y nombre		Domicilio		Número			
1.						1. D.N.I.		4. Tarjeta de identidad de extranjero	
2.						2. N.I.F.		Nacionalidad	
3.						3. Pasaporte			

1. Este documento autoriza la navegación de la presente embarcación. El mismo deberá encontrarse a bordo de la embarcación en navegación, junto con la titulación del patrón, certificado de navegabilidad y seguro de responsabilidad civil en vigor.

2. El certificado de registro español debe ser renovado por períodos de cinco años por la persona que figura como propietario en el registro de buques, solicitando su renovación en el plazo de tres meses con anterioridad a la finalización de la validez del certificado. La no renovación del mismo supondrá su cancelación de oficio.

3. Cualquier variación de los datos, así como la transferencia de titularidad deberá ser comunicada a un Distrito Marítimo que emitirá, en su caso, el nuevo certificado.

..... a de de 20....

Firma del Jefe de Distrito y sello



6 Doc.: Certificado de Navegabilidad

ESPAÑA SPAIN		Ministerio de Fomento Dirección General de la Marina Mercante
CERTIFICADO DE NAVEGABILIDAD PARA EMBARCACIONES DE RECREO DE ESLORA MENOR O IGUAL DE 24 METROS		
NIB	Marca	
Modelo	Arqueo (Regla 2ª)	
Nº de Homologación	Año de construcción	
Número CIN	Material del casco	
Eslora ISO (m)	Eslora C 7/95 (m)	Manga ¹ (m)
Potencia Máxima (kW)	Carga máxima (kg)	
Categoría de diseño / Nº max. personas a bordo (pax / trip.)	A <input type="checkbox"/> / (/) B <input type="checkbox"/> / (/) C <input type="checkbox"/> / (/) D <input type="checkbox"/> / (/)	
Tipo de motores (IB/Mixto)	Marca Motores	Modelo Motores
Potencia total motores (kW)	Números de serie motores	

El funcionario que suscribe,

CERTIFICA:

1.- Que la documentación de la embarcación refleja las características que se indican en los apartados anteriores.

2.- Que la embarcación queda sometida a los reconocimientos intermedios, periódicos o extraordinarios establecidos en el Anexo I del Real Decreto 1434/1999, de 10 de Septiembre.

Expedido en _____, a _____

(Firma del funcionario)

Sello de la dependencia.

Categoría de diseño	Zona de navegación Máxima
A	1 (Zona de navegación ilimitada)
B	2 (Navegación en la zona comprendida entre la costa y la línea paralela a la misma trazada a 60 millas)
C	4 (Navegación en la zona comprendida entre la costa y la línea paralela a la misma trazada a 12 millas)
D	7 (Navegación en aguas costeras protegidas, puertos, radas, bahías abrigadas y aguas protegidas en general)

El patrón será responsable de navegar dentro de la zona permitida en función de la categoría de diseño, el equipo de seguridad, salvamento, contra incendios, navegación, prevención de vertidos por aguas sucias, equipo de radiocomunicaciones, seguros de responsabilidad civil y de la titulación que posea para el gobierno de embarcaciones según la legislación vigente.

La entidad de Inspección que suscribe, designada conforme al Real Decreto 1434/1999, de 10 de septiembre, **CERTIFICA** que la presente embarcación ha sido reconocida de acuerdo a lo establecido en el Anexo II del citado Real Decreto y que dicha embarcación, como también su equipo, han sido encontrados aceptables para el tipo de navegación asignada.

Nombre de la Entidad y sello:	Reconocimiento realizado ² Tipo:	Próximo reconocimiento: Tipo:	Observaciones:
Nombre y firma del inspector:	Fecha:	Fecha:	

Nombre de la Entidad y sello:	Reconocimiento realizado ² Tipo:	Próximo reconocimiento: Tipo:	Observaciones:
Nombre y firma del inspector:	Fecha:	Fecha:	

Nombre de la Entidad y sello:	Reconocimiento realizado ² Tipo:	Próximo reconocimiento: Tipo:	Observaciones:
Nombre y firma del inspector:	Fecha:	Fecha:	

[1] Es la máxima anchura del casco en su proyección horizontal y medida en la cara exterior del forro.

[2] Reconocimiento: intermedio, periódico, extraordinario

Anexo II: Propuesta de Leasing financiero de la Caixa: "ICO Inversión 2012"



Arrendamiento financiero "leasing"
Simulación cuadro de amortización

PRECIO DEL BIEN (sin impuesto) : 390.000,00 (CONTRAVALOR EN PESETAS: 64.890.540)
PAGO INICIAL (sin impuesto) : 0,00
LIQUIDACIÓN : MENSUAL /AVANZADO INTERÉS : 5,44 %
VTOS.CARENCIA : 24 VTOS.AMORTIZACIÓN : 96

VENC.	CUOTA TOTAL	IMPUESTO IVA	CARGA FINANCIERA	RECUPERACION COSTE BIEN	CAPITAL PDT.
001	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
002	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
003	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
004	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
005	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
006	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
007	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
008	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
009	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
010	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
011	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
012	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
013	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
014	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
015	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
016	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
017	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
018	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
019	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
020	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
021	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
022	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
023	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
024	2.079,49	317,21	1.762,28	0,00	390.000,00
025	6.802,38	1.037,65	1.744,11	4.020,62	385.979,38
026	6.780,94	1.034,38	1.725,94	4.020,62	381.958,76
027	6.759,50	1.031,11	1.707,77	4.020,62	377.938,14
028	6.738,06	1.027,84	1.689,60	4.020,62	373.917,52
029	6.716,63	1.024,57	1.671,44	4.020,62	369.896,90
030	6.695,19	1.021,30	1.653,27	4.020,62	365.876,28
031	6.673,75	1.018,03	1.635,10	4.020,62	361.855,66
032	6.652,31	1.014,76	1.616,93	4.020,62	357.835,04
033	6.630,88	1.011,49	1.598,77	4.020,62	353.814,42
034	6.609,44	1.008,22	1.580,60	4.020,62	349.793,80
035	6.588,00	1.004,95	1.562,43	4.020,62	345.773,18
036	6.566,56	1.001,68	1.544,26	4.020,62	341.752,56
037	6.545,12	998,41	1.526,09	4.020,62	337.731,94
038	6.523,69	995,14	1.507,93	4.020,62	333.711,32
039	6.502,25	991,87	1.489,76	4.020,62	329.690,70
040	6.480,81	988,60	1.471,59	4.020,62	325.670,08
041	6.459,37	985,33	1.453,42	4.020,62	321.649,46
042	6.437,94	982,06	1.435,26	4.020,62	317.628,84
043	6.416,50	978,79	1.417,09	4.020,62	313.608,22
044	6.395,06	975,52	1.398,92	4.020,62	309.587,60
045	6.373,62	972,25	1.380,75	4.020,62	305.566,98
046	6.352,18	968,98	1.362,58	4.020,62	301.546,36
047	6.330,75	965,71	1.344,42	4.020,62	297.525,74
048	6.309,31	962,44	1.326,25	4.020,62	293.505,12
049	6.287,87	959,17	1.308,08	4.020,62	289.484,50
050	6.266,43	955,90	1.289,91	4.020,62	285.463,88
051	6.245,00	952,63	1.271,75	4.020,62	281.443,26
052	6.223,56	949,36	1.253,58	4.020,62	277.422,64
053	6.202,12	946,09	1.235,41	4.020,62	273.402,02
054	6.180,67	942,81	1.217,24	4.020,62	269.381,40
055	6.159,23	939,54	1.199,07	4.020,62	265.360,78
056	6.137,81	936,28	1.180,91	4.020,62	261.340,16
057	6.116,36	933,00	1.162,74	4.020,62	257.319,54
058	6.094,92	929,73	1.144,57	4.020,62	253.298,92
059	6.073,48	926,46	1.126,40	4.020,62	249.278,30
060	6.052,05	923,19	1.108,24	4.020,62	245.257,68
061	6.030,61	919,92	1.090,07	4.020,62	241.237,06

IDENTIFICADOR CONDICIONES : E8K186

MCD, CJI 001-720-1281-24 03(A)



VENCI.	CUOTA TOTAL	IMPUESTO IVA	CARGA FINANCIERA	RECUPERACION COSTE BIEN	CAPITAL PDT.
062	6.009,17	916,65	1.071,90	4.020,62	237.216,44
063	5.987,73	913,38	1.053,73	4.020,62	233.195,82
064	5.966,29	910,11	1.035,56	4.020,62	229.175,20
065	5.944,86	906,84	1.017,40	4.020,62	225.154,58
066	5.923,42	903,57	999,23	4.020,62	221.133,96
067	5.901,98	900,30	981,06	4.020,62	217.113,34
068	5.880,54	897,03	962,89	4.020,62	213.092,72
069	5.859,10	893,76	944,72	4.020,62	209.072,10
070	5.837,67	890,49	926,56	4.020,62	205.051,48
071	5.816,23	887,22	908,39	4.020,62	201.030,86
072	5.794,79	883,95	890,22	4.020,62	197.010,24
073	5.773,35	880,68	872,05	4.020,62	192.989,62
074	5.751,92	877,41	853,89	4.020,62	188.969,00
075	5.730,48	874,14	835,72	4.020,62	184.948,38
076	5.709,04	870,87	817,55	4.020,62	180.927,76
077	5.687,60	867,60	799,38	4.020,62	176.907,14
078	5.666,16	864,33	781,21	4.020,62	172.886,52
079	5.644,73	861,06	763,05	4.020,62	168.865,90
080	5.623,29	857,79	744,88	4.020,62	164.845,28
081	5.601,85	854,52	726,71	4.020,62	160.824,66
082	5.580,41	851,25	708,54	4.020,62	156.804,04
083	5.558,98	847,98	690,38	4.020,62	152.783,42
084	5.537,54	844,71	672,21	4.020,62	148.762,80
085	5.516,10	841,44	654,04	4.020,62	144.742,18
086	5.494,66	838,17	635,87	4.020,62	140.721,56
087	5.473,22	834,90	617,70	4.020,62	136.700,94
088	5.451,79	831,63	599,54	4.020,62	132.680,32
089	5.430,35	828,36	581,37	4.020,62	128.659,70
090	5.408,91	825,09	563,20	4.020,62	124.639,08
091	5.387,47	821,82	545,03	4.020,62	120.618,46
092	5.366,04	818,55	526,87	4.020,62	116.597,84
093	5.344,60	815,28	508,70	4.020,62	112.577,22
094	5.323,16	812,01	490,53	4.020,62	108.556,60
095	5.301,72	808,74	472,36	4.020,62	104.535,98
096	5.280,28	805,47	454,19	4.020,62	100.515,36
097	5.258,85	802,20	436,03	4.020,62	96.494,74
098	5.237,41	798,93	417,86	4.020,62	92.474,12
099	5.215,97	795,66	399,69	4.020,62	88.453,50
100	5.194,53	792,39	381,52	4.020,62	84.432,88
101	5.173,10	789,12	363,36	4.020,62	80.412,26
102	5.151,66	785,85	345,19	4.020,62	76.391,64
103	5.130,22	782,58	327,02	4.020,62	72.371,02
104	5.108,77	779,30	308,85	4.020,62	68.350,40
105	5.087,33	776,03	290,68	4.020,62	64.329,78
106	5.065,91	772,77	272,52	4.020,62	60.309,16
107	5.044,46	769,49	254,35	4.020,62	56.288,54
108	5.023,02	766,22	236,18	4.020,62	52.267,92
109	5.001,58	762,95	218,01	4.020,62	48.247,30
110	4.980,15	759,68	199,85	4.020,62	44.226,68
111	4.958,71	756,41	181,68	4.020,62	40.206,06
112	4.937,27	753,14	163,51	4.020,62	36.185,44
113	4.915,83	749,87	145,34	4.020,62	32.164,82
114	4.894,39	746,60	127,17	4.020,62	28.144,20
115	4.872,96	743,33	109,01	4.020,62	24.123,58
116	4.851,52	740,06	90,84	4.020,62	20.102,96
117	4.830,08	736,79	72,67	4.020,62	16.082,34
118	4.808,64	733,52	54,50	4.020,62	12.061,72
119	4.787,20	730,25	36,33	4.020,62	8.041,10
120	4.765,61	726,96	18,17	4.020,48	4.020,62
V.R.	4.744,33	723,71	0,00	4.020,62	0,00

CUADRO CALCULADO CON FECHA 17 DE MAYO

DE 2.012



Anexo III: Cálculos del plan económico financiero

1 Doc.: Tesorería 1º ejercicio

Plan de Tesorería Ejerc. 2013/2014

Concepto	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Total
Saldo Inicial (1)	2.382,0	3.047,5	3.766,3	9.733,8	23.996,7	48.230,6	57.379,3	52.525,2	51.143,7	48.190,4	42.633,3	38.894,1	
Cobro de Ventas + IVA Repetido	9.528,5	6.915,7	14.483,3	20.962,7	30.330,7	15.245,6	7.667,6	4.715,3	3.143,5	3.143,5	2.357,6	3.143,5	121.537,6
Cobro deudas Ptes (de Clientes y Otros Deudores)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Disposiciones de Crédito a CP	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ingresos Financieros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otras Entradas (sin IVA)	49.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	49.000,0
Retenciones IRPF	201,0	201,0	201,0	201,0	201,0	201,0	201,0	201,0	201,0	201,0	201,0	201,0	2.412,0
Total Entradas (2)	58.729,5	7.016,7	14.684,3	21.163,7	30.531,7	15.446,6	7.868,6	4.916,3	3.344,5	3.344,5	2.558,6	3.344,5	172.949,6
Pago de Compras y Otros Costes Variables + IVA Soportado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pago deudas Ptes (a Acreedores a LP; Proveedores y Adm. Pública)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sueldos y Salarios (del Periodo en Curso)	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	20.100,0
Sueldos y Salarios (del Periodo Anterior)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cargas Sociales	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	240,0
Tributos y Tasas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	85,0
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	300,0
Gestoría, Asesoría y Auditorías (Servicios Profesionales Indep.)	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	240,0
Materiales de Oficina	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Publicidad, Propaganda y Relaciones Públicas	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	1.000,0
Primas de Seguros	2.100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.100,0
Trabajos Realizados por Otras Empresas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Reparaciones, Mantenimiento y Conservación	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	3.720,0
Arrendamientos y Cánones	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	4.800,0
Transporte, Mensajería y Otros Servicios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos financieros	0,0	1.495,7	1.486,2	1.476,6	1.467,0	1.457,4	1.447,7	1.437,9	1.428,1	1.418,3	1.408,4	1.398,5	15.921,8
Devolución del Capital del Préstamo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Devol. Préstamos de Socios y Administradores	3.613,6	2.117,9	2.127,4	2.137,0	2.146,6	2.156,2	2.165,9	2.175,7	2.185,5	2.195,3	2.205,2	2.215,1	27.441,3
Recuperación Cote Leasing	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Reembolsos de Créditos a CP	42.090,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	42.090,0
Inversiones Realizadas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otras Entradas y Salidas (Sin IVA)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IVA Soportado Inversiones y Gastos de Explotación	7.727,1	150,9	519,9	150,9	150,9	150,9	150,9	150,9	150,9	150,9	150,9	150,9	9.756,0
Total Salidas (3)	58.064,0	6.297,8	8.716,8	6.297,8	6.297,8	6.297,8	6.297,8	6.297,8	6.297,8	6.382,8	6.297,8	6.297,8	129.844,1
Liquidación Trimestral del I.V.A. (4)	-	-	-	-3.875,4	-	-	5.821,9	-	-	1.915,7	-	-	-
Liquidación IRPF (5)	-	-	-	603,0	-	-	603,0	-	-	603,0	-	-	-
Tesorería del Periodo = (2)-(3)+(4)+(5)	665,5	718,9	5.967,5	14.268,9	24.233,9	9.148,8	-4.854,1	-1.381,5	-2.953,3	-5.557,0	-3.739,2	-2.953,3	-
Saldo Final = Tesorería Periodo Siguiete	3.047,5	3.766,3	9.733,8	23.996,7	48.230,6	57.379,3	52.525,2	51.143,7	48.190,4	42.633,3	38.894,1	35.940,8	-



2 Doc.: Pérdidas y ganancias 1º año

Ejerc. 2013/2014

Cuenta de Pérdidas y Ganancias, o de Resultados

Todos los datos son sin IVA o Impuesto Equivalente

Conceptos	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Total
Ventas (Ingresos)	8.075,0	5.776,0	12.274,0	17.765,0	25.704,0	12.920,0	6.498,0	3.996,0	2.664,0	2.664,0	1.998,0	2.664,0	102.998,0
Coste de Ventas (Costes Variables)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Margen Bruto s/Ventas	8.075,0	5.776,0	12.274,0	17.765,0	25.704,0	12.920,0	6.498,0	3.996,0	2.664,0	2.664,0	1.998,0	2.664,0	102.998,0
Sueldos y Salarios	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	1.675,0	20.100,0
Cargas Sociales	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	240,0
Tributos y Tasas	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	85,0
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	300,0
Gestoría, Asesoría y Auditorías (Servicios Profesionales Indep.)	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	240,0
Material de Oficina	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Publicidad, Propaganda y Relaciones Públicas	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	83,3	1.000,0
Primas de Seguros	175,0	175,0	175,0	175,0	175,0	175,0	175,0	175,0	175,0	175,0	175,0	175,0	2.100,0
Trabajos Realizados por Otras Empresas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Reparaciones, Mantenimiento y Conservación	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	310,0	3.720,0
Arrendamientos y Cánones	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	4.800,0
Transportes y Mensajería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros Servicios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Resultado Operativo (EBITDA)	5.359,6	3.060,6	9.558,6	15.049,6	22.988,6	10.204,6	3.782,6	1.280,6	-51,4	-51,4	-717,4	-51,4	70.413,0
Dotación Amortizaciones	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	3.233,1	38.797,3
Total Gastos de Explotación	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	5.948,5	71.382,3
Resultado de Explotación (EBIT) o (BAI)	2.126,5	-172,5	6.325,5	11.816,5	19.755,5	6.971,5	549,5	-1.952,5	-3.284,5	-3.284,5	-3.950,5	-3.284,5	31.615,7
Ingresos Financieros	0,0	1.495,7	1.486,2	1.476,6	1.467,0	1.457,4	1.447,7	1.437,9	1.428,1	1.418,3	1.408,4	1.398,5	15.921,8
Gastos Financieros	0,0	-1.495,7	-1.486,2	-1.476,6	-1.467,0	-1.457,4	-1.447,7	-1.437,9	-1.428,1	-1.418,3	-1.408,4	-1.398,5	-15.921,8
Resultado Financiero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales	2.126,5	-1.668,3	4.839,3	10.339,8	18.288,5	5.514,1	-898,2	-3.390,4	-4.712,6	-4.702,8	-5.358,9	-4.683,0	15.693,9
+ - Otros Ingresos y Gastos Excepcionales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)	2.126,5	-1.668,3	4.839,3	10.339,8	18.288,5	5.514,1	-898,2	-3.390,4	-4.712,6	-4.702,8	-5.358,9	-4.683,0	15.693,9
Resultado Acumulado Ejercicio Antes de Impuestos	2.126,5	458,2	5.297,5	15.637,3	33.925,8	39.439,9	38.541,7	35.151,3	30.438,6	25.735,8	20.376,9	15.693,9	
Beneficio Bruto:	15.693,9					3.138,8				12.555,1			
Beneficio Neto:													



3 Doc.: Cuentas de resultados a 5 años

Resumen Cuentas de Pérdidas y Ganancias, o de Resultados

	Cierre Ejerc. 2013/2014	% sobre Ventas	Cierre Ejerc. 2014/2015	% sobre Ventas	Variación respecto al ejerc. anterior	Cierre Ejerc. 2015/2016	% sobre Ventas	Variación respecto al ejerc. anterior	Cierre Ejerc. 2016/2017	% sobre Ventas	Variación respecto al ejerc. anterior	Cierre Ejerc. 2017/2018	% sobre Ventas	Variación respecto al ejerc. anterior
Ventas (Ingresos)	102.998,0	100,0%	110.980,8	100,0%	7,8%	117.649,3	100,0%	6,0%	122.072,0	100,0%	3,8%	125.734,2	100,0%	3,0%
ALTA	25.704,0	25,0%	27.503,3	24,8%	7,0%	28.328,4	24,1%	3,0%	29.178,2	23,9%	3,0%	30.053,6	23,9%	3,0%
MEDIA	38.760,0	37,6%	41.860,8	37,7%	8,0%	44.791,1	38,1%	7,0%	46.582,7	38,2%	4,0%	47.980,2	38,2%	3,0%
BAJA	24.548,0	23,8%	26.511,8	23,9%	8,0%	28.367,7	24,1%	7,0%	29.502,4	24,2%	4,0%	30.387,4	24,2%	3,0%
RESTO	13.986,0	13,6%	15.104,9	13,6%	8,0%	16.162,2	13,7%	7,0%	16.808,7	13,8%	4,0%	17.313,0	13,8%	3,0%
Coste de Ventas (Costes Variables)	0,0	0,0%	0,0	0,0%	7,8%	0,0	0,0%	6,0%	0,0	0,0%	3,8%	0,0	0,0%	3,0%
Margen Bruto s/Ventas	102.998,0	100,0%	110.980,8	100,0%	7,8%	117.649,3	100,0%	6,0%	122.072,0	100,0%	3,8%	125.734,2	100,0%	3,0%
Sueldos y Salarios	20.100,0	19,5%	20.301,0	18,3%	1,0%	20.504,0	17,4%	1,0%	20.873,1	17,1%	1,8%	21.248,8	16,9%	1,8%
Cargas Sociales	240,0	0,2%	244,8	0,2%	2,0%	252,1	0,2%	3,0%	259,7	0,2%	3,0%	267,5	0,2%	3,0%
Tributos y Tasas	85,0	0,1%	86,7	0,1%	2,0%	88,4	0,1%	2,0%	90,2	0,1%	2,0%	92,0	0,1%	2,0%
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas)	300,0	0,3%	306,0	0,3%	2,0%	312,1	0,3%	2,0%	318,4	0,3%	2,0%	324,7	0,3%	2,0%
Gestoría, Asesoría y Auditorías (Servicios Profesionales Indep)	240,0	0,2%	244,8	0,2%	2,0%	249,7	0,2%	2,0%	254,7	0,2%	2,0%	259,8	0,2%	2,0%
Materiales de Oficina	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%
Publicidad, Propaganda y Relaciones Públicas	1.000,0	1,0%	1.020,0	0,9%	2,0%	1.040,4	0,9%	2,0%	1.061,2	0,9%	2,0%	1.082,4	0,9%	2,0%
Primas de Seguros	2.100,0	2,0%	2.142,0	1,9%	2,0%	2.184,8	1,9%	2,0%	2.228,5	1,8%	2,0%	2.273,1	1,8%	2,0%
Trabajos Realizados por Otras Empresas	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%
Reparaciones, Mantenimiento y Conservación	3.720,0	3,6%	3.794,4	3,4%	2,0%	3.870,3	3,3%	2,0%	3.947,7	3,2%	2,0%	4.026,6	3,2%	2,0%
Arendamientos y Cánones	4.800,0	4,7%	4.896,0	4,4%	2,0%	4.993,9	4,2%	2,0%	5.093,8	4,2%	2,0%	5.195,7	4,1%	2,0%
Transportes y Mensajería	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%
Otros Servicios	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%	0,0	0,0%	2,0%
Resultado Operativo (EBITDA)	70.413,0	68,4%	77.945,1	70,2%	10,7%	84.153,5	71,5%	8,0%	87.944,7	72,0%	4,5%	90.963,5	72,3%	3,4%
Dotación Amortizaciones	38.797,3	37,7%	40.638,8	36,6%	4,7%	40.638,8	34,5%	0,0%	40.305,6	33,0%	-0,8%	40.305,5	32,1%	0,0%
Total Gastos de Explotación	71.382,3	69,3%	73.674,5	66,4%	3,2%	74.134,7	63,0%	0,6%	74.432,9	61,0%	0,4%	75.076,2	59,7%	0,9%
Resultado de Explotación (EBIT) o (BAI)	31.615,7	30,7%	37.306,3	33,6%	18,0%	43.514,7	37,0%	16,6%	47.639,1	39,0%	9,5%	50.658,0	40,3%	6,3%
Ingresos Financieros	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Gastos Financieros	15.921,8	15,5%	15.991,3	14,4%	0,4%	14.476,1	12,3%	-9,5%	12.877,0	10,5%	-11,0%	11.189,4	8,9%	-13,1%
Resultado Financiero	-15.921,8	-15,5%	-15.991,3	-14,4%	-0,4%	-14.476,1	-12,3%	-9,5%	-12.877,0	-10,5%	-11,0%	-11.189,4	-8,9%	-13,1%
Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales	15.693,9	15,2%	21.315,0	19,2%	35,8%	29.038,6	24,7%	36,2%	34.762,1	28,5%	19,7%	39.468,6	31,4%	13,5%
+ - Otros Ingresos y Gastos Excepcionales	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Antes de Impuestos (EPT) o (BAI)	15.693,9	15,2%	21.315,0	19,2%	35,8%	29.038,6	24,7%	36,2%	34.762,1	28,5%	19,7%	39.468,6	31,4%	13,5%
Provisión Impuesto sobre Beneficios	3.138,8	3,0%	4.263,0	3,8%	35,8%	5.807,7	4,9%	36,2%	6.952,4	5,7%	19,7%	7.893,7	6,3%	13,5%
Resultado Neto	12.555,1	12,2%	17.052,0	15,4%	35,8%	23.230,9	19,7%	36,2%	27.809,7	22,8%	19,7%	31.574,9	25,1%	13,5%
Valor Compras del Ejerc. 2012/2013														
Cash-Flow Económico	51.352,4	49,9%	57.690,8	52,0%	12,0%	63.869,7	54,3%	10,7%	68.115,3	55,8%	6,7%	71.880,4	57,2%	5,3%



4 Doc.: Balance de situación

Resumen Balances de Situación

	Apertura Ejerc. 2013/2014		Cierre Ejerc. 2013/2014		Cierre Ejerc. 2014/2015		Cierre Ejerc. 2015/2016		Cierre Ejerc. 2016/2017		Cierre Ejerc. 2017/2018	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
Activo No Corriente ("Inmovilizado")	1.450,0	36,1%	342.792,7	90,5%	325.066,9	87,9%	284.430,1	78,9%	244.124,5	71,2%	203.819,0	63,8%
Inmovilizado Material	0,0	0,0%	380.140,0	100,4%	403.055,0	109,0%	403.055,0	111,8%	403.055,0	117,6%	403.055,0	126,1%
Amort. Acumul. Inmovil. Material	0,0	0,0%	-38.014,0	-10,0%	-78.319,5	-21,2%	-118.625,0	-32,9%	-158.930,5	-46,4%	-199.236,0	-62,3%
Inmovilizado Intangible	1.000,0	24,9%	1.000,0	0,3%	1.000,0	0,3%	1.000,0	0,3%	1.000,0	0,3%	1.000,0	0,3%
Amort. Acumul. Inmovil. Intangible	0,0	0,0%	-333,3	-0,1%	-666,6	-0,2%	-999,9	-0,3%	-1.000,0	-0,3%	-1.000,0	-0,3%
Inversiones Inmobiliarias Netas	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Inmovilizado Financiero	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Gastos Amortizables Netos	450,0	11,2%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Activo Corriente ("Circulante")	2.562,0	63,9%	35.940,8	9,5%	44.582,9	12,1%	76.089,7	21,1%	98.665,1	28,8%	115.777,0	36,2%
Existencias	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Realizable (Clientes, Deudores y H.P. Deudora)	180,0	4,5%	4.124,7	1,1%	4.124,7	1,1%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Tesorería (Disponible)	2.382,0	59,4%	35.940,8	9,5%	40.458,2	10,9%	76.089,7	21,1%	98.665,1	28,8%	115.777,0	36,2%
Total Activo	4.012,0	100,0%	378.733,5	100,0%	369.651,8	100,0%	360.519,8	100,0%	342.789,6	100,0%	319.546,0	100,0%
Patrimonio Neto - Recursos Propios	4.012,0	100,0%	65.567,1	17,5%	82.619,1	22,4%	100.734,4	27,9%	112.282,5	32,8%	120.219,1	37,6%
Capital	3.012,0	75,1%	52.012,0	13,7%	52.012,0	14,1%	52.012,0	14,4%	52.012,0	15,2%	52.012,0	16,3%
Reservas Obligatorias	0,0	0,0%	0,0	0,0%	12.555,1	3,4%	24.491,5	6,8%	31.460,8	9,2%	35.632,2	11,2%
Reservas Voluntarias	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Remanente y Resultados Ejerc. Anteriores	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Resultado del Ejercicio	0,0	0,0%	12.555,1	3,3%	17.052,0	4,6%	23.230,9	6,4%	27.809,7	8,1%	31.574,9	9,9%
Subvenciones, Donaciones y Legados	1.000,0	24,9%	1.000,0	0,3%	1.000,0	0,3%	1.000,0	0,3%	1.000,0	0,3%	1.000,0	0,3%
Pasivo No Corriente ("Exigible a LP")	0,0	0,0%	308.558,7	81,5%	281.186,8	76,1%	252.299,8	70,0%	221.813,6	64,7%	189.639,9	59,3%
Acreedores L.P. - Financieros - Préstamos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Acreedores L.P. - Financieros - Leasing	0,0	0,0%	308.558,7	81,5%	281.186,8	76,1%	252.299,8	70,0%	221.813,6	64,7%	189.639,9	59,3%
Otros Acreedores L.P.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Pasivo Corriente ("Exigible a CP")	0,0	0,0%	4.607,8	1,2%	5.845,8	1,6%	7.485,7	2,1%	8.693,4	2,5%	9.687,0	3,0%
Acreedores C.P. - Financieros - Créditos	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Acreedores Comerciales	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
C/c con Socios y Administradores	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Salarios a Pagar	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Administraciones Públicas (H.P. Acreedora y S.S.)	0,0	0,0%	4.607,8	1,2%	5.845,8	1,6%	7.485,7	2,1%	8.693,4	2,5%	9.687,0	3,0%
Total Patrimonio Neto y Pasivo	4.012,0	100,0%	378.733,5	100,0%	369.651,8	100,0%	360.519,8	100,0%	342.789,6	100,0%	319.546,0	100,0%
Total Recursos Permanentes	4.012,0	100,0%	374.125,8	98,8%	363.808,9	98,4%	353.034,2	97,9%	334.096,1	97,5%	309.859,0	97,0%
Total Recursos Ajenos	0,0	0,0%	313.166,4	82,7%	287.032,7	77,6%	259.785,4	72,1%	230.507,1	67,2%	199.326,8	62,4%

